一个用心做事的人，才是企业真正需要的人

用心做事

（第3版）



李耀东 编著

電子工業出版社
Publishing House of Electronics Industry
北京 · BEIJING

未经许可，不得以任何方式复制或抄袭本书之部分或全部内容。
版权所有，侵权必究。

图书在版编目（CIP）数据

用心做事 / 李耀东编著. —3 版. —北京：电子工业出版社，2016.1
ISBN 978-7-121-27555-5

Ⅰ. ①用… Ⅱ. ①李… Ⅲ. ①成功心理－通俗读物Ⅳ. ①B848.4-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2015)第 268069 号

责任编辑：杨洪军
印　　刷：三河市华成印务有限公司
装　　订：三河市华成印务有限公司
出版发行：电子工业出版社
　　北京市海淀区万寿路 173 信箱　邮编 100036
开　　本：720×1000　1/16　印张：12.75　字数：137 千字
版　　次：2009 年 3 月第 1 版
　　2016 年 1 月第 3 版
印　　次：2016 年 1 月第 1 次印刷
定　　价：36.00 元

凡所购买电子工业出版社图书有缺损问题，请向购买书店调换。若书店售缺，请与本社发行部联系，联系及邮购电话：（010）88254888。

质量投诉请发邮件至 zlts@phei.com.cn，盗版侵权举报请发邮件至 dbqq@phei.com.cn。

服务热线：（010）88258888。

前　言

200 多年前的康乾盛世，黄河泛滥，几近不治。为了治理黄河水灾，康熙召回 70 岁老臣靳辅，委重任于其身。靳辅上奏说："臣已古稀，心有余而力不足。"而康熙说："我知道你老了，我用的是你的心。"于是，黄河水灾得治。

做事用心，用人用心，被视为古往今来的不败经营之道。康熙任用古稀老人治理黄河，看中的是老臣历经两朝皇帝屡立治水奇功的经验，是老臣义无反顾为国效劳的决心和竭尽所能为君尽忠的诚心。老臣靳辅以 70 岁高龄，不负重托，完成治理黄河的重任，凭借的是专业的实力和一颗坚定、无畏、负责的心。

而今，"用心做事"已成为我们做事的准则和鞭策我们向前的动力。

在现代企业里，有各种类型的员工：有的用嘴说事（只说不做），有的默默做事（只做不说），有的用眼做事（只看不说也不做），有的没事找事（不断制造麻烦）……凡此种种，不一而足。但是，只

有用心做事的员工，才是企业真正需要的人。

每位企业的领导都希望员工能事事用心、时时用心、处处用心，把心放在工作上，把工作放在心上，用心把每件事做到最好。因为员工只有用心，并养成用心做事的习惯，老板才能宽心、放心、省心，不必劳心、操心、累心；员工只有用心，才能真正适应企业的高效管理、高效运作；员工只有用心，才能在工作中少犯错误，并提高自己的工作效能和效率，企业的整体做事效率也才会因此得以提高，并能在激烈的竞争中保持优势。

一个人做事用心与否，其结果有着天壤之别。那些不用心做事的人，大多在应付工作，或掉以轻心，或漫不经心，或无所用心，他们：

- 经常犯同样的错误，老是掉进同一条河里；
- 做事不积极，不会主动去思考工作；
- 总是绕开困难走，很少主动去找方法；
- 工作不够认真、仔细，习惯于得过且过；
- 做事只出三分力，出现差错时，总是借口多多，抱怨连连；
- 不思进取，既不反省，也不学习；
- 工作一拖再拖，效率低下；
- 做事无目的，既不能做正确的事，也不能正确地做事；

……

所以，一个不用心做事的员工，其工作质量必然大打折扣，也很难得到老板的重视和信任，也不会取得多大成就。

那么，怎样才算用心做事呢？

- 用心做事就是竭尽全力，努力把工作做到最好；
- 用心做事就是坚持不懈，不放弃、不言败，不达目的誓不罢休；
- 用心做事就是不断总结和反思自己的工作，并能从工作中学习知识、积累经验、发现问题、探究规律；
- 用心做事就是积极主动地做事，创造性地干事；
- 用心做事就是能做正确的事，并在此基础上才能正确地做事；
- 用心做事就是把心放在工作上，把工作放在心上；
- 用心做事就是对工作充满热情，并能达到快乐工作的境界；

……

企业无时无刻不在要求员工用心做事，员工也在谈论做事要用心。但是，到底什么是用心、怎样用心、将心用在何处，却很少有人能搞清楚，更谈不上将用心落实在具体工作上。

本书第 2 版出版后，其受关注和欢迎的程度超乎我的想象。很多企业纷纷邀请我去给员工做培训，并发动员工写读后感；很多读者给我致电或发电邮，探讨“用心做事”背后隐藏的更为深刻的内涵；网上也有不少网友对本书的内容进行讨论、收藏和转载。

每每此时，我的心情都很激动，感觉责任重大。于是，我对本书进行了改版，对原书中一些不太明晰的地方做了修改、补充，并增添了许多有趣的案例和小故事，力图使“用心做事”的理念更加深入人心，方法更系统，操作性更强。

本书贯穿了一条主线——用心，并紧紧围绕这条主线，将其与

实际工作紧密联系在一起，不只是放飞了思想，也让其落了地，做到了理念与实践相结合。

戏剧家萧伯纳说：“生命中真正的喜悦，源自你为一个自己认为至高无上的目标献上心力的时候。”而工作正是你通往那至高无上的目标的唯一途径，衷心地希望每名企业员工都能在工作中把用心做事的理念付诸实践，养成用心做事的好习惯，做一名真正懂得用心做事的卓越员工。

当然，我更希望每个企业都能把“用心做事”作为公司的核心文化，让“用心做事”成为企业中人人自觉、自然的行为准则，从而形成“人人用心、我为人人”的具有超强凝聚力的卓越组织。

作　者

2015年12月

目　录

第 1 章　用心做事——做企业真正需要的人 / 1

用心做事是良好职业道德的完美体现 / 3

一个把心放在工作上、把工作放在心上的员工，无论从事何种工作，都会承担对公司的道德责任和义务，时刻注意自身的职业道德和修养。

用心做事要求员工做一个诚信的人 / 3

用心做事要求员工做一个忠诚的人 / 7

用心做事要求员工做一个敬业的人 / 10

用心做事是一种态度 / 14

用心做事的员工，对待工作是积极主动的，并能脚踏实地、兢兢业业地把每件事做好，始终严格要求自己，努力做到全力以赴，把工作做到尽善尽美。

用心做事是一种积极主动、乐观向上的工作态度 / 14

用心做事是一种脚踏实地、兢兢业业的工作态度 / 18

用心做事是一种竭尽全力、追求完美的工作态度 / 20

用心做事是一种负责任的表现 / 24

一个人有了责任心，就没有做不好的事，更没有做不了的事。

对工作负责，才能进入用心的状态 / 24

把心放在工作上，对过程和结果负责 / 26

把工作放在心上，责任止于我 / 29

快乐工作是用心做事的最高境界 / 34

认真做事只是照章办事，用心做事则是把事做得更好；用力做事只是苦干，用心做事则是巧干；用心做事的人能把平凡的事情做得不平凡，并达到快乐工作的最高境界。

认真只是照章办事，用心则是把事做得更好 / 34

用力只是苦干，而用心则是创造性地干 / 38

不用心视工作为谋生手段，用心则视工作为事业 / 43

凡事用心，才能达到快乐工作的最高境界 / 47

优秀品质是用心做事的保证 / 51

用心做事要求员工拥有勤奋务实、永不言败、自觉自律、自制自省等优秀品质。只有具备这些品质，才能主动用心，对工作上心，遇到困难和挫折不灰心，面对诱惑能约束自己，不让自己分心，对待成功与失败常常自省，让心永葆活力。

勤奋，一勤天下无难事 / 51

执着，不放弃、不抛弃、不言败 / 55

自律，不让自己的“心”“出轨” / 60

自省，让“心”永葆活力 / 63

第 2 章　将心注入——有多少心就会做多少事 / 69

责任心——不把问题推给别人 / 71

责任心，是指个人对自己、对他人、对家庭、对集体、对社会、对国家所负责任的认识、情感和信念，以及与之相应的遵守规范、承担责任和履行义务的自觉态度，是人们自觉地做好每件事情并负责到底的决心或信念。责任心是“群心”中的核心。

忠心——把忠诚刻在心上 / 75

一个优秀的员工必须具备忠诚的美德。从某种意义上讲，忠诚于企业，就是主动以不同的方式为企业做出贡献。在所有老板的心中，“谁是忠诚的，谁才是最可靠的”。正如一位成功者所说：“自身价值的创造和实现依赖于忠诚。”

恒心——咬定目标不放松 / 80

恒心是一种精神状态，是一种“咬定目标不放松”的韧劲。一个人在确定奋斗目标以后，若能持之以恒、始终如一地为实现目标而努力，目标就一定可以达到。世上无数的成功者就是明证！

进取心——用心做事的推动力 / 83

在充满竞争的生存环境中，永远不会有中立者的位置。要么进取而胜出，要么被淘汰，成为成功者的垫脚石。

热心——用心做事的有效方法 / 87

爱默生说：“有史以来，没有任何一项伟大的事业不是因为热情而成功的。”

信心——用心做事的原动力 / 92

信心是一种巨大的动力，是打开成功大门的金钥匙。它可以使你去做别人认为不可能成功的事情。信心是用心员工最重要的优势资源。在这种优势资源的主导下，可以冷静地分析问题，积极地寻找方法，努力奋斗到底。

感恩心——用心做事的健康心态 / 97

感恩是一种健康的心态。如果你能每天怀着一颗感恩的心去工作，你不仅心情会变得更加愉快，所获得的帮助更多，工作成绩也会更加出色。

第3章 把心用对——做一个懂得用心做事的员工 / 103

用心做事，首先要明白如何做 / 105

用心做事，首先要明白应该做什么样的事情，目的是什么，目标是什么，内容是什么，途径是什么。在做的过程中，不仅要有科学的方法，而且要专心致志。

忙在点上，做正确的事 / 105

快人一步，正确地做事 / 108

心无旁骛，一次只做一件事 / 112

既要埋头做事，也要抬头看路 / 116

做一个善于思考的智者 / 121

只有敢“想”、会“想”，用心去思考，善于总结，每天才会有进步。用心做事，要求我们做事之前要用心规划、全面思考，以正确的思想动机和方法把正确的事情做出正确的结果。

一个善于思考的人，才是一个力量无边的人 / 121

做一个有心的勤快人 / 124

善于思考，路才会越来越宽 / 129

突破思维定式，敢于打破常规 / 132

立即行动，绝不拖延 / 136

拖延只会牢牢地束缚你的脚步，使得你做事效率低下。如果只想而不去做，就等于将自己的想法埋进了坟墓。

别让拖延绊住你的腿 / 136

珍惜今天，做到当日事当日毕 / 139

立即行动，说一尺不如行一寸 / 143

战胜拖延，将对手远远甩在身后 / 149

把学习进行到底 / 152

当今世界唯一不变的就是变化，因此，维持竞争优势的唯一办法就是比竞争对手学习得更快、更多、更好！

未雨绸缪，不要做“温水中的青蛙” / 152

用心经营自己的学习力 / 156

视工作为带薪学习 / 161

善于从失败中学习 / 164

养成终身学习的习惯 / 167

用心规划职业生涯——许自己一个明天 / 173

尼采说：“如果人生没有意义，我就给人生一个意义，用自己的双手去创造一个有意义的人生。”职业生涯就好比一次旅行，而职业规划将使你的“旅途”丰富而有意义。

找到你的职业锚，明确“我是谁” / 173
确立职业目标，让心灵先到达那个地方 / 177
设计职业发展路线图，一步一个脚印地去完成 / 181
“我的人生我做主”，做自己事业的“摆渡人” / 185

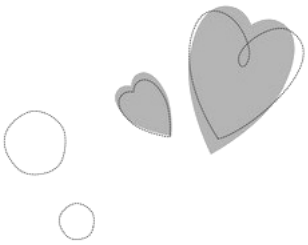
参考文献 / 190



第 1 章

用心做事

——做企业真正需要的人



用心做事要求员工做一个诚信的人、敬业的人、忠诚的人。只有这样，才能赢得他人的尊重和信赖，才会把工作当作自己的事业。

用心做事的员工应该拥有一种积极主动、乐观向上、兢兢业业、踏踏实实、竭尽全力、追求完美的工作态度。拥有这种态度，才能用心对待工作，变要我工作为我要工作，变被动工作为主动工作，这是用心将事情做好的前提。

用心做事要求我们有更高的思想境界，要认识到用力做事、认真做事与用心做事的区别。只有用心做事，才能把事做对、做好、做到完美。

用心做事要求我们拥有强烈的责任心。只有对工作负责，才能进入用心的状态。

用心做事的员工还应具备一些优秀品质，如勤奋务实、执着自律等。只有具备这些品质，才能主动工作，用心做事。

一个主动工作、用心做事的员工，才是企业真正需要的人。

用心做事是良好职业道德的完美体现

一个把心放在工作上、把工作放在心上的员工，无论从事何种工作，都会承担对公司的道德责任和义务，时刻注意自身的职业道德和修养。

用心做事要求员工做一个诚信的人

诚信是百德之首、百善之源。《吕氏春秋·贵信》上说："君臣不信，则百姓诽谤，社稷不宁。处官不信，则少不畏长，贵贱相轻。赏罚不信，则民易犯法，不可使令。交友不信，则离散郁怨，不能相亲。百工不信，则器械若伪，丹漆染色不贞。"短短几句话，说明了诚信在社会生活各个方面的重要性。

诚信包括诚实和守信两个方面的含义。诚实，就是言行一致，不讲假话，做人、做事实实在在，既不自欺，也不欺人。守信，就是遵守诺言，说到做到，言而有信，不因自私的目的而毁约和失信于人。

诚信，是人生立足之本。它能让每个人挺直脊梁、光明磊落地做人。一个诚实守信的员工能做到实事求是、言行一致，能把心思

和精力用在工作上，面对诱惑而不为所动，一步一个脚印地向既定的目标迈进。

在联想公司，诚信是一种工作准则，更是一种工作态度。“诚实做人，注重信誉；坦诚相待，开诚布公”是联想人最基本的道德准则，上至总经理下至员工，诚信是每个人都必须遵守的。

2007年，温州知名企业家邀请柳传志前往交流经验。当时，暴雨正侵袭温州，他搭乘的飞机迫降上海。工作人员建议第二天早晨再飞往温州，但柳传志不同意，担心第二天飞机再延误将无法准时参会，便让人找来“公务车”连夜赶路，终于在第二天早上六点左右赶到了温州。当柳传志红着眼睛出现在会场时，温州的那位企业家激动得热泪盈眶……

柳传志说：“品牌最核心的东西就是诚信，对个人来说也是如此。如果我们真要做出一个牌子来，就要在内心长期真正地信奉它，通过做事和做人积累起来。如果在没有监督的情况下，自己就换了一种做法，以为是占了便宜，那你永远都做不出牌子来。因为有了第一次，就会有第二次，所以我们一定要把诚信当成自己一生的追求。”

在柳传志看来，“人必须像爱护眼睛一样爱护自己的信誉”，既然承诺了，就必须做到。只有这样，才能得到别人的信任和尊重。

一个诚实守信的人，在工作中应信守自己对公司的承诺，对不应办的事或办不到的事，不轻易许诺。

有一次，在中央电视台《对话》节目中，主持人请微软公司前副总裁李开复按微软聘用员工的标准给以下要素排序：创新、诚信、智慧。李开复毫不犹豫地把诚信排到了第一位，同时他向大家讲述了自己一次难忘的经历。

在一次面试中，有一位应聘者在技术、管理方面的素质都相当出色。在交谈的过程中，应聘者主动向李开复表示，如果录取他，他可以把他在原来公司工作时的一项发明带过来。随后，他似乎觉察到这样说有些不妥，又特意声明，那些工作是他在下班之后做的，老板并不知道。

李开复说：“即使他的能力和工作水平再高，微软也不可能录用他。因为他缺乏最基本的处世准则和最起码的职业道德，他不是一个诚实、讲信用的人。试想，如果雇用了这样的人，谁能保证他以后不会把自己在这里的工作成果也当成所谓的‘业余工作’献给其他公司呢？”

诚实守信，不仅是用心做事的原则，也是做人的原则，是建立良好人际关系的前提和保证。在人际交往中，应以诚相待，重诺守信，这样，双方才有可能建立长期、稳定、友好的关系。

欧洲某些国家的公共交通系统的售票处大部分是自助的，没有检票员，甚至连随机性的抽查都非常少。据统计，因逃票被抽检抓到的概率大约只有万分之三。

一位中国留学生发现了这个管理上的漏洞，在他留学的几年期间，他因逃票被抓了三次。

大学毕业后，他试图在当地找一份工作，于是，他向许多跨国公司投了简历，因为他知道这些公司都在积极开发亚太市场，可都被拒绝了。一次次的失败使他非常愤怒，他认为一定是这些公司有种族歧视的倾向。终于有一天，他冲进一家公司人力资源部经理的办公室，要求他对于不予录用给出一个合理的解释。

“先生，我们并不是歧视你，相反我们很重视你，因为我们公司一直在开发中国市场，需要一些优秀的本土人才，所以你来求职的时候，我们对你的教育背景和学术水平很感兴趣，老实说，你就是我们所要找的人。”

“那为什么不录用我呢？”

“因为我们查了你的信用记录，发现你有三次乘公共汽车逃票被处罚的记录。”

“我承认。但为了这点儿小事，你们就放弃了一个能为你们带来更大利益的人才？”

“小事？不，不！先生，我们并不认为这是小事。我们注

意到了，第一次逃票你说自己还不熟悉自动售票系统，这有可能。但在这之后，你又逃票了。这如何解释呢？”

“那时刚好我没有零钱。”

“不，不！先生。我不同意这种解释。我相信在被查获前，你可能有数百次的逃票。对不起，我只是说有可能。此事证明了几点：第一，你不遵守规则，而且善于发现规则中的漏洞并恶意使用；第二，你不值得信任，而我们公司的许多工作是必须依靠诚信来完成的。如果你负责某个地区的市场开发，公司将赋予你许多职权，为了节约成本，我们没有办法设置复杂的监督机构，正如我们的公共交通系统一样。所以，我们没办法雇用你，而且，我可以断定，在我们国家，可能没有公司会冒险雇用你。”

孟子说：“诚者，天之道也；思诚者，人之道也。”诚实守信是做人之本、立业之基。一个人要想在社会上立足，就必须具备诚实守信的品德。

用心做事要求员工做一个忠诚的人

忠诚是每个员工应具备的一种基本的职业道德。作为公司的员工，你必须忠诚于公司；作为老板的下属，你必须忠诚于老板；作为团队的成员，你必须忠诚于同事。忠诚主要体现在

做事尽职尽责、尽心尽力，忠于公司的利益。

一个员工只有具备忠诚的品质，才能赢得企业的信赖，取得事业上的成功。对企业忠诚，意味着对企业有归属感，即将自己的身心彻底融入企业，自觉地为企业做出最大的贡献。

著名管理大师艾柯卡受命于福特汽车公司面临重重危机之时，在就任总经理后，他大刀阔斧地进行改革，使福特汽车公司走出了危机。然而，福特汽车公司董事长小福特却对艾柯卡进行排挤，这使艾柯卡处于一种两难境地。但是，艾柯卡说："只要我在这里一天，我就有义务忠诚于我的企业，我就应该为我的企业尽心竭力地工作。"尽管后来艾柯卡离开了福特汽车公司，但他仍很欣慰自己为福特汽车公司所做的一切。

"无论我为哪家公司服务，忠诚都是我的一大准则。我有义务忠诚于我的企业和员工，到任何时候都是如此。"艾柯卡这样说。正因为如此，艾柯卡不仅以他的管理能力使员工折服，也以自己的人格魅力征服了员工。

日本索尼公司有这样一句话："如果想进入公司，请拿出你的忠诚来。"这是每个意欲进入索尼公司的应聘者常听到的一句话。索尼公司认为，一个不忠于公司的人，即使其能力再高，也不能被录用。

在一项针对世界著名企业家的调查中，当调查者问到"您认为

员工最应该具备的品质是什么”时，几乎所有企业家都无一例外地选择了忠诚。本杰明·鲁迪亚德曾经说过：“没有谁必须成为富人或伟人，也没有谁必须成为一个聪明的人。但是，每个人必须做一个忠诚的人。”

一个忠诚的员工应有主人翁意识，从大局出发，将企业利益摆在第一位，把企业的事当作自己的事。只有企业强大了，员工才能拥有更大的发展空间。员工只有忠于企业，才有可能得到企业的信任和赏识，并真正地被企业委以重任。

张文是一家公司的办公室秘书，由于能力出众，深受老板赏识。因为经常和老板在一起，自然知道公司很多商业机密。有一次，公司的一位合作伙伴请张文喝酒，席间，这位合作伙伴说：“最近我和你们老板正在谈一项很大的合作项目，如果你能够把你们公司的一些资料告诉我，这将使我在谈判中掌握主动。”

“什么？你是说让我出卖商业机密？”张文皱着眉头说道。

这位合作伙伴小声地对他说：“这件事情除了你我知道外，没有任何人知道，对你不会造成任何影响。”说完，便递给张文一张 10 万元的现金支票，张文欣然接受了，并说出了公司的相关机密。

结果，在谈判中张文的老板很被动，公司也因此损失巨

大。事后，公司老板终于查出了是张文泄露了公司的商业机密。原本有很大发展前途的张文不仅丢掉了工作，而且他得到的那10万元也作为赔偿款被公司没收。

一个不忠诚的人到哪里都不可能受到老板的欢迎。当一个员工对企业不忠时，不仅失去了企业对他的信任，连同一起失去的还有尊严、诚信、荣誉及大好前途。如果一个人曾有过一次不忠，要想得到企业和他人的再次信任就很难。中国有句古话“一次不忠，百次不用”，说的就是这个道理。

用心做事要求员工做一个敬业的人

敬业是一种职业态度，也是职业道德的崇高体现。一个人是否有所作为不在于他做什么，而在于他是否兢兢业业、尽职尽责地把所做的事做好。干一行、爱一行、精一行，这就是敬业精神。敬业精神是一种主人翁精神，是我们永远提倡的职业道德精神。

通用电气公司前总裁杰克·韦尔奇曾说过：“任何一家想靠竞争取胜的公司都必须设法使每个员工敬业，具有敬业精神的员工是公司争抢的香饽饽。”阿尔伯特·哈伯德说：“一个人即使没有一流的能力，但只要拥有敬业精神同样会获得人们的尊重。如果你的能力

无人能比，但没有基本的职业道德，也一定会遭到社会的唾弃。”

一个中国留学生在日本东京一家餐馆打工，老板要求刷盘子时要刷六遍。一开始他还能按照要求去做，刷着刷着，他发现少刷一遍也很干净，于是就只刷五遍。后来，他发现再少刷一遍盘子还是很干净，于是就又减少了一遍，只刷四遍。他暗中留意另外一个打工的日本人，发现他还是老老实实地刷六遍，速度自然要比自己慢许多。于是他出于“好心”，悄悄地告诉那个日本人说，可以少刷一遍，老板看不出来的。谁知那个日本人一听，竟惊讶地说：“规定要刷六遍，就该刷六遍，怎么能少刷一遍呢？”

从这个案例中我们可以看出两种工作态度的根本区别，如果你是老板，你愿意用哪种员工?

一个人的工作态度折射出他的人生态度，而人生态度决定一个人一生的成就。你的工作，就是你生命的投影，它的美与丑、可爱与可憎，全操纵在你手中。

搜狐公司总裁张朝阳说：“我们公司聘人的标准是敬业精神。我认为对待工作的态度是个职业道德问题。在美国，如果一个人做不好本职工作，他就会失去信誉，就算找别的工作，也没有可信度了!敬业精神是个比较理性的概念，但实行起来，可以明显地感觉出来，是否把工作当作自己生活中重要的事情，是否为了干好工作与别人

协作好、配合好，是很容易看出来的。”

所以，在职场中无论从事何种职业，你都应该认真负责、一丝不苟，为了工作付出全身心的努力，在平凡的岗位上做出不平凡的贡献。这不仅是工作的原则，也是人生的原则。也只有这样，你才能脱颖而出，成为众人中的佼佼者。

那么，怎样做一个爱岗敬业的员工呢？

- 做一个敬业的员工，应树立正确的择业观，克服职业偏见。员工要做到爱岗敬业，首先要认识到自己所从事的职业的价值，树立正确的价值观。在一个企业里，不同的工作只是分工的不同，既没有高低贵贱之分，也没有重要不重要之分。任何岗位的员工都应以正确的态度对待自己的工作，并为企业的发展贡献自己的力量。
- 做一个敬业的员工，应树立强烈的事业心和责任感。事业心和责任感是员工敬业、勤业，履行职责，出色地完成本职工作的内在动力。只有树立强烈的事业心和责任感，才能积极主动地在工作中倾注自己的心血。
- 做一个敬业的员工，应热爱本职、踏实工作。热爱本职、踏实工作是敬业的前提。每个员工都要具备在岗一天、爱岗一日的“干一行、爱一行、精一行”的爱岗乐业的理念。员工热爱、喜欢自己的工作，就会自觉地钻研本职业务，主动、勤奋地学习与本职工作相关的知识、技能，探索、掌握做好本职工作的规律和方法，就有可能做出不平凡的业绩。

- 做一个敬业的员工，应当忠于职守、尽职尽责。这是企业对员工最起码的职业道德要求，也是职业生活得以正常进行的必要条件。一个人是否履行自己的职业责任，是一个人是否称职、是否胜任工作的尺度。因此，每个员工都应该不断强化自己的职业责任，在内心形成一定的责任目标，并对自己的思想和行为进行反省和检查，不断矫正自己的职业行为偏差，将正确的尽职尽责的行为不懈地坚持下去，使之变成一种职业道德和行为习惯。

总而言之，对于一个用心做事的员工来说，一定要克服急功近利、眼高手低、虚荣浮躁的心态，将工作视为自己的事业，一心扑在工作上，做一个爱岗敬业、踏实肯干的好员工。

用心做事是一种态度

用心做事的员工，对待工作是积极主动的，并能脚踏实地、兢兢业业地把每件事做好，始终严格要求自己，努力做到全力以赴，把工作做到尽善尽美。

用心做事是一种积极主动、乐观向上的工作态度

有了积极主动、乐观向上的工作态度，工作就不再是一种负担，也不会感到无奈、被迫，更不会感觉工作是一种痛苦的折磨，而会时时体会到工作是幸福与快乐的。

积极的心态可以使人变得年轻活泼、充满朝气，可以使员工在职场上克服困难、迎接挑战。拿破仑·希尔说过，在这个世界上没有任何人能够改变你、打败你，除了你自己。

成功人士的显著标志就是超凡的心态。如果一个人以积极、乐观的心态面对人生，乐于接受工作上的挑战和应付各种麻烦，他就成功了一半。

原一平是日本最著名的推销员，他在刚走上推销岗位时，曾饱尝失败之苦。他的收入完全取决于业绩，没有业绩，一分薪水也没有。

为了省钱，他只好上班不坐电车，中午不吃饭，更苦的是，连住的地方都没有，公园的长凳就是他的床。然而他并没有因此失掉信心。每天清晨 5 点左右，他就从长凳上爬起，迅速梳洗之后，就从这个“家”徒步去上班。他一路走得很有精神，不时地吹吹口哨，遇到熟人，还热情地打招呼。

一天早晨，他朝公司走去，遇到一个很体面的绅士。可能是每天清晨都碰面的缘故，日子一久，彼此间很自然地打个招呼、道声早安。这天，他们照常打过招呼之后，那位绅士叫住原一平聊了起来。

“我看你每天都乐呵呵的，全身充满干劲，日子一定过得很幸福！”

“托您的福，还好。”他回答说。

“我看你每天起得很早，是个难得的年轻人。我想请你吃早餐，有空吗？”

“谢谢您！我已经用过了。”他很得体地说。

“哦！那就改天吧。请问你在哪里高就啊？”

“我在明治保险公司当推销员。”

“是吗？既然你没空吃早餐，那我就投你的保险好啦！”

听了这句话，原一平一下子愣住了。整整七个月的时间，他没有推销出一分钱的保险。那一刹那，他深深地感受到了“喜从天降”这句话的滋味。

原来，这位体面的绅士是附近一家大酒楼的老板，也是三业联合公会的理事长。经过他的介绍，原一平很快就与三业联合公会的许多公司取得了联系，获得了许多潜在的客户。于是，经历了穷困潦倒、落魄到睡公园的生活后，原一平从这一天起彻底“转运”了。

原一平的成功告诉我们，机遇青睐时刻保持积极主动、心态乐观的人。面对工作中的困难和挫败，只有始终保持昂扬的斗志、屡败屡战的人才能笑到最后，赢得机遇之神的垂青。

用心做事的员工，会主动去了解自己应做什么。微软公司前副总裁李开复对员工是否能够积极主动地做事时说：“不要再只是被动地等待别人告诉你应该做什么，而是应该主动地去了解自己要做什么，并且规划它们，然后全力以赴地去完成。想想今天世界上最成功的那些人，有几个是唯唯诺诺、等人吩咐的人？对待工作，你需要以一个母亲对待孩子般的责任心和爱心全力投入，不断努力。果真如此，便没有什么目标不能达到。”

乐观的人对生活和工作充满热情，即使遭遇挫折，也不悲观失望、怨天尤人，相反，能够理性地分析失败的原因，正确地认识自己。

有一家纺织厂，因经济效益不好，决定裁员。在裁员名单中，有两位女职工，她们都 40 岁左右，一位是大学毕业生，工厂的工程师，另一位则是只有初中文化的普通女工。就起点和学历而言，这位工程师无疑超过了那位普通工人，然而，下岗后她们的结果却大不一样。

文凭高的女工程师被裁员了！这成了全厂的一个热门话题，大家议论纷纷。女工程师对这一变化心怀怨恨。她愤怒过、骂过，也吵过，但都无济于事。因为被裁员的人数还在不断增加。尽管如此，她的心里仍不平衡，始终觉得被裁员是一件丢人的事。她整天闷闷不乐地待在家里，不愿出门见人，更没有想到要脚踏实地地做点事情，重新开始自己的人生。

另一位普通女工却大不一样，她很快就从阴影里走了出来，乐观地接受了现实。在亲戚朋友的支持下，她开了一家小小的火锅店。由于她尽心尽力、努力工作，火锅店的规模也越来越大，自己也过上了比在工厂时更好的生活。

一个是高学历的工程师，一个是只有初中文化的普通女工，她们都曾面临着同样的困境，但被裁员后她们的命运却迥然不同。很多时候，成就的大小不在于你现在的高度，不在于你的文凭，也不在于智商的高低，而在于你自己是否拥有一种积极、乐观的心态。

用心做事是一种脚踏实地、兢兢业业的工作态度

用心做事的员工，能够控制内心的浮躁，不会给自己设定不切实际的目标，也不会心存侥幸，而是脚踏实地走好每一步，兢兢业业地做好每一件事。

李嘉诚说："不脚踏实地的人，是一定要当心的。假如一个年轻人不脚踏实地，我们使用他就会非常小心。你造一座大厦，如果地基打不好，上面再牢固，也是要倒塌的。"所以只有脚踏实地去工作，你的职业大厦才能坚固，才能经受住风风雨雨。在工作中，不管遇到什么情况，都要把心沉下来，一步一个脚印地往前走。

柏拉图有一个得意弟子，他很聪明，总能在很短的时间内领会老师的意思，并能提出一些具有独特视角的问题，他一直希望自己能够成为像老师一样伟大的哲学家。但是，柏拉图总是说他还需要历练。柏拉图曾语重心长地对这名弟子说过一句话："人的生活必须有伟大理想的指引，但是仅有伟大理想而不愿意脚踏实地、一步一个脚印地朝着理想奋进，也不能称为完美的生活。"这名弟子知道老师是在教导自己要脚踏实地，但他认为自己的理想比别人的更加伟大，只要自己能够清晰地看到自己的伟大目标，就一定能够比别人更快

地实现它。

柏拉图也相信这个弟子能够做出一番大事业，而且一直想找一个合适的机会让弟子自己意识到他的缺点。一天，柏拉图正和这个弟子走在马路上，他看到前面的不远处有一个很大的土坑，这个土坑周围有一些杂草，平常人只要稍加注意就可以绕过去，但柏拉图知道他的这个弟子在赶路时经常不注意脚下。于是，他指着远处的一个路标对这个弟子说："那就是我们今天的目标，我们两个人今天进行一次比赛如何？"这个弟子欣然答应，然后他们就出发了。

这个弟子正值青春年少，步履轻盈，很快就走到了老师的前面。柏拉图则在后面不紧不慢地跟着。柏拉图看到，这个弟子已经离那个土坑近在咫尺了，他提醒这个弟子注意脚下的路，而这个弟子却笑嘻嘻地说："老师，我想您应该加快速度了。您难道没看到我比您更接近那个目标了吗？"他的话音刚落，柏拉图就听到了一声"啊！"——这个弟子掉进了土坑里。

这个弟子只能在土坑里等着老师过来帮他了。柏拉图走过来了，但他并没有急着拉弟子，而是意味深长地说："你现在还能看到前面的路标吗？根据你的判断，你说现在我们谁能更快地到达目标呢？"

在工作中，在关注目标的同时，也应踏踏实实、兢兢业业地走

好每一步。

鲁迅曾把那些脚踏实地、兢兢业业的人称为中国的脊梁。朱伯儒曾说过这样三句话：“说得好，做得好，打满分；说得好，做得一般，打三分；说得漂亮，不去做，打零分。”我们要树立踏踏实实、兢兢业业的工作态度，从自己做起，从一点一滴做起，用心工作，努力拿满分！

用心做事是一种竭尽全力、追求完美的工作态度

用心做事的员工拥有一种竭尽全力、追求完美的工作态度。不管在哪家公司，从事何种工作，都尽心尽力、精益求精并不断地追求进步。

用心做事的员工有一个基本工作原则，即“要么不做，要做，就做到最好”。无论从事什么行业，既然认为值得做，他们都会竭尽全力，努力做到最好。

被称为“电视主持人之父”的沃尔特·克朗凯特是美国著名的电视新闻节目主持人。他从孩提时代就对新闻感兴趣，并在14岁时成为学校自办报纸《校园新闻》的小记者。

休斯敦市一家日报社的新闻编辑弗雷德·伯尼先生，每周都会到克朗凯特所在的学校讲授一小时的新闻课程，并指

导《校园新闻》报的编辑工作。

有一次，克朗凯特负责采写一篇关于学校田径教练卡普·哈丁的文章。由于当天有一个同学聚会，克朗凯特没有好好采写，而是敷衍了事地写了篇稿子交上去。

第二天，弗雷德·伯尼把克朗凯特单独叫到办公室，指着那篇文章说："克朗凯特，这篇文章很糟糕，你没有问他该问的问题，也没有对他做全面的报道，你甚至没有搞清楚他是干什么的。你怎么能这样做呢？"接着，他又说了一句令克朗凯特终生难忘的话："克朗凯特，你要记住一点，如果有什么事情值得去做，就值得把它做到最好。"

后来，克朗凯特进入了新闻行业。有一次他进行了一个重要采访，写出了一篇很不错的报道。但是，他没有匆忙将稿件上交，而是抱着精益求精、追求完美的态度再次通读，结果发现这篇报道的侧重点出现了偏差。

这是星期五的下午，他已经很累了，周末还有重要的安排。怎么办？是修改还是就这样将这篇看起来也不错的稿件交上去？犹豫中，他突然想到那位前辈对他说过的话。

是啊，假如这件事值得你去做，就一定值得做好。既然这份报道值得去写，为什么不写得更好呢？

于是，他开始对文章进行大幅度的修改，直到自己满意为止，并且赶在第二天早上将这篇文章交给主编，结果发出了一篇既真实又引起强烈反响的报道。

“如果有什么事情值得去做，就值得把它做到最好。”这句话成了克朗凯特的座右铭，一直鞭策了他七十多年，正是因为这句话，克朗凯特才成为一位著名的记者，一个受人尊敬的人。

弗雷德·伯尼的这句话，实际上正是每个人都应对自己严格要求的重要标准。

作为一个员工，在教育水平日益提高、各种人才辈出的今天，学历、文凭已经无法在职场竞争中起决定性的作用了，要想从人群中脱颖而出，不能仅仅做“合格”员工，也不能仅仅做“优秀”员工，而要做“卓越”员工。而帮你达成卓越的，不是学识与证书，而是认真负责的态度，是“做一件事就要做到最好”的精神，以及为此全力以赴、不遗余力的工作劲头。

用心做事的员工，他们不仅做老板要求他们做的，而且往往能够超乎老板的期望，不断追求卓越，把事情做到尽善尽美。

赵刚刚到公司工作时，自以为专业能力不错，对待工作很是随意。有一天，老板交代他为一家企业做一个广告策划方案。他很用心地准备了半个月，哪知方案呈给老板时，老板看都没看就问：“这是你最好的方案吗？”赵刚一怔，什么也没说就拿起方案回来了。

他冥思苦想了好几天，对方案进行修改后，再交给老板

看时，老板还是那句话：“这是你最好的方案吗？”赵刚心中忐忑不安，不敢给予肯定的答复。老板还是让他拿回去修改。

这样反复了好几次，最后，赵刚很自信地说：“是的，我认为这是最好的方案了。”老板说：“好，这个方案批准通过了！”

经过这些事，赵刚明白了，任何工作都可以做得更好，而企业需要的是最好的结果！只有不断地追求完美，精益求精，才能把事情做到最好。于是他在以后的工作中不再马马虎虎，应付了事，任何方案都反复修改，直到自己认为最好的方案了才拿给老板。

老板对他非常满意。他很快得到了晋升，他领导的团队凭着精益求精的敬业精神取得了很好的业绩。

通过这个故事，我们也能看到，只有竭尽全力，不断地追求完美，才能不断地取得进步。

用心做事是一种负责任的表现

一个人有了责任心，就没有做不好的事，更没有做不了的事。

对工作负责，才能进入用心的状态

从某种意义上来说，责任既是一种压力，也是一种动力。有了这种压力，员工才会时刻把工作放在心上，把心放在工作上，始终处于一种用心状态，从而使其面对工作时有一种“战战兢兢、如履薄冰”的谨慎和一份“踏踏实实、兢兢业业”的勤奋。这样的人，对待工作必然会积极主动、竭尽全力。有了这种动力，不管遇到任何问题和困难，都会积极主动地想办法解决。

担当责任是职场最强的能力，是推动企业发展的强大动力。

在美国一家有名的医院，一位著名外科医生给病人做腹部开刀手术。一位新来的小护士负责供应手术器具，在准备开始缝合伤口时，这位小护士竟然大胆地坚持医生停止缝合，

因为她在检查设备材料时发现少了一块纱布。所有的护士都大吃一惊，她们认为医生怎么可能犯这种错误呢？医生也很不客气地说：“我都拿出来了，继续缝合，我会负起全部责任。”然而小护士坚持自己的看法，并要求再次检查。这时候医生拿出他藏起来的最后一块纱布，微笑着对她说：“你到哪里都会成功的。”

小护士之所以坚持自己的看法，缘于她有一颗对工作负责的心，在工作中始终处于一种用心的状态，所以，在检查设备材料时不是马虎了事、应付差事，并在质疑声中，敢于坚持己见，对自己的行为负责，最终通过了医生的考验，得到了“你到哪里都会成功”的评价。

工作中的责任需要我们为自己负责，为工作负责，为公司负责。当我们把责任植根于心，让它成为我们脑海中一种强烈的意识时，这种责任意识会让我们表现得更加卓越。

海尔一名员工曾经这样说过：“我会随时把我听到的、看到的关于海尔的意见记下来，不论是在朋友的聚会中，还是在街上听到的陌生人的谈话。因为我有责任让我们的产品更好，有责任让我们的企业更成熟、更完善。”

“我有责任让我们的企业更成熟、更完善”，海尔这名员工正是因为这种责任意识，使得他随时随地都处于一种用心的状态，用心去做好每件对企业有意义的事。

工作意味着责任，而责任就是用心做好被委以的任何有意义的事。只有时刻准备对工作负责，才能进入用心的状态，反过来说，如果拥有一颗责任心，而且凡事又能尽心尽力，用心去做，就能把工作做好。

把心放在工作上，对过程和结果负责

一个用心工作的员工，会时刻把工作放在心上，始终关注工作的进展，想方设法把工作做到完美，并对过程和结果负责。

格里·富斯特作为一名公众演说家，他在工作中发现自己成功的最重要一点是让顾客及时见到他本人和他的演讲材料。所以，公司有一个人的专职工作就是让他本人和他的演讲材料及时送达顾客那里。

“最近，公司安排我去多伦多进行一次演讲。飞机在芝加哥停下来之后，我往公司办公室打电话以确定一切是否都已安排妥当。我走到电话机旁，以前的一幕浮现在脑海中：

八年前，同样是去多伦多参加一个由我担任主讲人的会议，同样是在芝加哥，我给办公室里负责材料的琳达打电话，

问演讲的材料是否已经送到多伦多。她回答说：‘别着急，我在 6 天前已经把东西送出去了。’‘他们收到了吗？’我问。‘我是让联邦快递送的，他们保证 2 天后到达。’”

从这段话中可以看出，琳达觉得自己是负责任的。

她获得了正确的信息（地址、日期、联系人、材料的数量和类型），她也许还选择了适当的货柜，亲自包装以保护材料，并及时提交给联邦快递，为意外情况留下了时间。

但是，正如这段对话所显示的，她没有将心放在工作上，没有对工作负责到底。

格里继续讲他的故事：

“随着八年前的记忆重新浮现，我的心里有些忐忑不安，担心这次再出意外，我接通了助手艾米的电话，问：‘我的材料到了吗？’”

“‘到了，艾丽西亚三天前就拿到了。’她问，‘但我给她打电话时，她告诉我听众有可能会比原来预计的多 400 人。不过别着急，她把多出来的也准备好了。事实上，她对具体会多出多少也没有清楚的预计，因为允许有些人临时到场再登记入场。我担心 400 份不够，为保险起见寄了 600 份。还有，她问我你是否需要在演讲开始前让听众手上有资料。我告诉她你通常是这样的，但这次是一个新的演讲，所以我也不能确定。这样，她决定在演讲前提前发资料，除非你明确

告诉她不这样做。我有她的电话，如果你还有别的要求，今天晚上可以找到她。’”

艾米的一番话，让格里的心彻底放了下来。

艾米是一个有责任心的人，她知道格里对工作的要求是什么，也清楚地知道这项工作的结果是什么，所以，在工作过程中，她始终把这一点放在心上，在结果没出来之前，她是不会休息的，她会对过程和结果负责。

歌德曾说过：“责任是一种耐心细致的行动，是一种把你应该做好的日常工作做到最好的充满激情的行动。”一个优秀的员工，无论做任何事，都会把工作当成责任，用心去做。

我有一个朋友从英国留学回来，给我讲起和她同住的一个女孩的故事。

这个女孩跟她一样，也是留学生，家境不是太宽裕，因此，常常会利用课余的时间打工来贴补家用。有一段时间，女孩在琼斯太太的家里做家政服务。

有一天，这个女孩请我这位朋友按照拟定的一些问题打电话给自己的雇主琼斯太太，这个女孩就在一旁听她们在电话中的对话：

“您好，请问您需要家政服务吗？”

“不需要了，我已经请人做了。”琼斯太太回答。

“我会帮您把卫生间和所有的房间都打扫干净。”

“我请的人也都做了。”琼斯太太说。

“我可以做一手好菜，您是不是可以考虑？”

“不，我请的人中西餐都能做，尤其是她的中餐，做得简直棒极了，我们都爱吃。”琼斯太太的语气中满含得意。

“那我还可以帮您做其他的事情吗？”

“谢谢你，我请的人还帮我辅导孩子功课呢，我现在什么都不需要。”

她挂了电话，这位朋友疑惑地问这个女孩：“你不就在琼斯太太那里打工吗？为什么还要我帮你打电话？”女孩微笑着说：“我只是想知道我的工作做得究竟怎么样罢了。”

这个故事给我的感触很深。我们有多少人能像这个女孩一样，很在乎自己的工作有什么不完善的地方？“没人可以取代我”，又有谁能像这个女孩一样，把工作做到这样一种境界呢？

所以，我们在工作中，应该多问问自己：“我做得怎么样？”“我对自己所做的工作能不能承担责任？”“我敢不敢对过程和结果负责？”这就是一种责任心。

| 把工作放在心上，责任止于我

每个人都应该承担一份责任，把工作放在心上，并且为这

份责任付出自己的努力。只要敢于做出自己的判断，勇敢地承担责任，让问题止于自己，你就能得到别人的尊重，获得领导的信任。

罗曼·罗兰曾说过："在这个世界上，最渺小的人和最伟大的人同样有责任。"美国前总统杜鲁门上任后，在自己的办公桌上摆了一个牌子，上面写着"问题到此为止"，意思是说："负起责任来，不要把问题丢给别人。"

从根本上讲，公司里任何一项工作都是你的责任，你应该承担这份责任，无论出现什么情况，都要主动想办法去解决，这才是负责任的最高境界。

在某企业的季度会议上，营销部经理说："最近销售不理想，我们要负一定的责任。但主要原因是对手推出的新产品比我们的产品先进。"

研发部经理"认真"总结道："最近推出的新产品少是由于研发预算少。大家都知道本来就少得可怜的预算还被财务部削减了。"

财务部经理马上接着解释："公司成本不断上升，我们能节约就节约。"

这时，采购部经理说："采购成本上升了10%，是由于一个生产铬的矿山爆炸了，导致不锈钢价格急速攀升。"

于是，大家异口同声说："原来如此！"言外之意便是：

大家都没有责任。

最后，人力资源部经理终于发言了：“这样说来，我只好去考核那个矿山了？”

这看似荒诞不经的故事恰是一些企业及其员工的真实写照：面对问题，不是想办法解决，而是找出各种借口把自己的责任推卸得干干净净。

趋利避害是人的本性，为了避免不利于自己的事情发生，便开始找借口。如同鸵鸟，一有风吹草动，立刻将头扎入深深的沙丘，但还是逃脱不了被猎人从沙中揪出来的命运。当然我们不应该过分苛责一个动物的本能反应，但作为一名员工，如果不能控制这种本性，在问题面前互相推诿，那么，这便不是其能力出现了偏差，而是在认识上摆错了自己的位置。

有位著名企业家说：“员工必须停止把问题推给别人，应该学会运用自己的意志力和责任感，着手行动，处理这些问题，让自己真正承担起自己的责任来。”工作中总会遇到很多问题，不要幻想逃避，也不要犹豫不定，更不要依赖他人的意见，而要敢于做出自己的判断。对于自己能够判断，而又是本职范围内的事情，要大胆地拿主意，要让问题止于自己，让责任止于自己。对于分外之事，如果自己能够力所能及，也一定要努力去做。只有这样，才能担当更多的责任，并赢得领导的赏识和信任。

如果你是某汽车公司的生产经理，有一天，你下班后途经某停车场，发现一辆你们公司生产的汽车出了故障，你会怎么做？很多

人可能会说，这关我什么事，我还是回家去吧；也有人会说这是售后服务部的事，我不用管；境界高一点的，可能会主动走过去，询问情况，然后给售后服务部的人打个电话。

一位曾经在丰田公司工作过的著名的职业经理人就曾经遇到过类似的事情，我们看看他是怎样做的。

当时他还没有当上经理，只是生产部一名普通技术工人。有一天，他在下班回家的路上，碰上一辆丰田汽车出了故障，便主动走上去，询问了情况后，拿出车上的备用工具，花了两个小时把车修好了。车主很感动，问他是不是售后服务部的工作人员。他说不是，他是生产部的。车主又问他既然不是售后服务部的，为什么主动来修车。他说因为车是丰田车，而他又是丰田人，丰田人就要维护丰田的形象，理所当然应该修，至于是哪个部门的员工并不重要。

事情很快就过去了，就在这位技术工人几乎忘记了这件事情时，公司一位领导找到了他，宣布要提拔他为生产部经理。原来，那位被感动的车主把他的事告诉了公司，公司领导感动于他的职业精神，给了他机会，并对在场的很多人说："一个能够在下班路上，把维护公司形象的事当做自己的事，遇事不逃避责任、推卸责任，而是积极地解决问题的员工，正是我们要重用的人！"

即便不是自己分内之事，但事关企业的利益，对于一个把工作放在心上，有一颗强烈的责任心的员工，他的选择不是推卸和逃避，而是积极主动地承担起这份责任。也只有那些勇于承担责任的人，才可能被赋予更多的职责，在企业中担当重任，也才有资格获得更多的报酬和更大的荣誉。

快乐工作是用心做事的最高境界

认真做事只是照章办事，用心做事则是把事做得更好；用力做事只是苦干，用心做事则是巧干；用心做事的人能把平凡的事情做得不平凡，并达到快乐工作的最高境界。

认真只是照章办事，用心则是把事做得更好

认真是按照既定的步子，亦步亦趋，不出差错，严格按照操作规程做事，这是一个普通的标准，是一个基本的要求。用心则不仅仅是按照规章办事，还要去琢磨，想着怎样去把事情做得更好，使结局更加完美。认真的目的是不犯错，用心的目的则是做得更好。

在生活中，常听到用做事认真来赞美一个人，这是一种误解。认真做事是对工作最起码的要求，是一个人最基本的责任。认真做事的员工只是对自己目前的工作负责，而用心做事的员工是对自己的未来负责。用心做事是在认真的基础上，充分发挥主观能动性和创造性，表现出来的是全身心投入。

认真做事的人能够把事情做对，值得信赖，是好员工，而用心做事的人会把事情做好，值得托付重任。认真做事可以让你跟大家一样成为合格的员工，而用心做事会让你迅速脱颖而出，成为领先者。

主管叫一名员工将计算机条形码标签贴在彩盒上的空白处。当这名员工贴了 100 个的时候，主管过去检查，却发现有 50 个需要返工，原因是贴歪了一点儿！这名员工有没有听主管的话将标签贴在指定的彩盒上？有！她有没有东张西望不认真做事？没有！之所以出现问题，就在于这位员工没有用心！

这就是认真和用心的差别：认真做事，是用体力在努力地做事，但不一定是在做正确的事，结果有可能是有苦劳没有功劳；用心做事，是在用心、用正确的方法努力地做对的事，结果是有苦劳（不一定苦）也有功劳！

让我们来看看下面的故事，它可以精确地体现认真做事与用心做事的不同效果。

肖海大学即将毕业，这天他到一家著名的公司面试，面试通知书上明白无误地通知他上午 8 点 50 分到公司大楼前厅接待处登记，然后拨人力资源部分机电话 43246，允许后，

即可正式面试。如果迟到超过10分钟，一律按自动放弃处理。

该公司的管理非常严格，操作流程规范，企业文化独特，而且员工的收入也相当可观，所以，许多大学生都以能够进入这家公司为荣。

肖海也不例外，尽管他学习非常优秀，但毕竟须有一个好的平台才能施展。肖海相信："只要给他一个支点，他就能撬动整个地球。"

肖海这天着正装出现在这家公司大楼的前厅，他看见了登记处的指示牌和站在桌旁的保安。

肖海上前向保安礼貌地打招呼，说明来意后，便出示了通知书。

保安看完肖海的通知书后，非常礼貌地说："请稍等，我马上给你转过去。"然后他拿起电话，快速地按了几个键码，但电话没人接听。保安说，没人接，面试人员可能暂时走开了，请稍等。

肖海心里掠过一丝诧异，这种公司怎么会爽约？也许……

时间在一分一秒地流失，肖海心里越发着急，他让保安再打电话，保安接通电话，电话里传出来的仍是无人接听的声音。

9点钟到了，肖海有些不快。

9点5分了，电话还是无人接听，保安自始至终都非常

耐心地帮他打电话，并不时将电话递给他亲自验证。

电话确实无人接听。

9 点 10 分了，肖海感到非常愤怒，一家著名公司怎能如此失信于人，即使临时有事，也该吩咐保安说明情况吧！

按通知书上规定，参加面试超过 10 分钟，即按自动放弃处理。也罢，肖海觉得错不在自己，他想明天再来，保安可以证明，他是准时前来参加面试的。

肖海记下了保安胸卡上的名字。

当天晚上，肖海收到了这家公司发来的一封电子邮件，来信是这么写的。

肖先生：

今天上午 9 点，我们准时对你进行了面试，你非常守时，这点很好。但你没有仔细观察，保安所按的电话号码并非 43246，反复多次，你都没能看出来。而且你的身后就有一台公用电话，你完全可以自己重打一遍，以验证电话那边是否有人接听。尤其是面对小小的挫折，你只用了 10 分钟就选择了放弃。我公司的用人标准是按特定的企业文化来设定的，即成功在于坚持！

祝你下次成功。

读完邮件，肖海顿时呆了。

我们不能说肖海是属于那种缺乏耐心或能力低下的人，但是他

遭到了这家公司的拒绝，失败的原因主要在于他处理事情时的态度不够细心，也不够用心。

在企业里，一丝不苟地完成自己的本职工作是员工的义务和责任，而要将本职工作做得出色，仅有认真是不够的，还需要用心。只有用心，才能将本职工作完成得更加完美；只有用心，才能在企业中凸显价值，才会获得更多成功的机遇。

用力只是苦干，而用心则是创造性地干

用力做事只是苦干，机械地干，被动地干，而用心做事则是巧干，创造性地干，主动地干；用力做事追求的只是完成，有一种交差感，看不出问题，找不出原因，提不出措施，而用心做事追求的是完美，能及时发现问题、拿出办法，有建设性意见，善于总结经验教训。

企业里有很多员工，他们平时工作很努力，还经常加班加点，甚至废寝忘食，却不知道去发现问题、解决问题，以及如何改善工作质量。他们只知道埋头苦干，习惯于按照老板的指示去做，从未想过学习，也从不对工作进行仔细的思考，因而做了许多无用功，工作效率低下，可以说是费力不讨好，我们把这类员工称为是在“用力”做事。“用力”做事的员工只是苦干蛮干，让人觉得很累，而且还很难有所突破，可以说是有苦劳没有功劳。

同时，企业里还有一些员工，他们不仅卖力地工作，更会在行动前进行思考，找出既简单又有效的方法，从而有条不紊地安排自己的工作，并及时发现问题，找出办法或提出建设性意见，我们把这类员工称为是在“用心”做事。“用心”做事的员工是在创造性地干，会轻松许多，往往事半功倍。

有一次，日本松下公司要招聘一名高级女职员，一时应聘者如云。经过一番激烈的比拼，明子、慧子和松子三位女士脱颖而出，成为进入最后阶段的候选人。三个人都是名牌大学的高才生，条件不相上下。她们都在小心翼翼地做着准备，力争使自己成为“笑到最后”的胜利者。

这天早上 8 点，三人准时来到公司人力资源部。人力资源部部长给她们每人发了一套白色制服和一个精致的黑色公文包，说：“三位小姐，请你们换上公司的制服，带上公文包，到总经理室参加面试。这是你们的最后一轮考试，考试的结果将直接决定你们的去留。”三个人脱下精心搭配的外衣，穿上那套白色的制服。人力资源部部长又说：“我要提醒你们的是，第一，总经理十分注重仪表，而你们所穿的制服上都有一小块黑色的污点。毫无疑问，当你们出现在总经理面前时，必须是一个着装整洁的人，怎样对付那个小污点，就是你们的考题。第二，总经理接见你们的时间是 8 点 10 分，现在是 8 点 5 分，也就是说，5 分钟后，你们必须准时赶到总经理室，

总经理是不会聘用一个不守时的员工的。好了，考试开始了。”

三个人马上行动起来。

明子用手反复去揩那块污点，反而把污点越弄越大，白色制服最终被弄得惨不忍睹。她开始紧张起来，红着脸央求人力资源部部长能否给她再换一套制服，而人力资源部部长只是非常抱歉地说：“绝对不可以，而且，我认为，你没有必要到总经理室去面试了。”明子一下子愣住了，当她知道自己已经被取消了竞争资格后，眼泪汪汪地离开了人力资源部。

与此同时，慧子已经飞奔到洗手间，她拧开水龙头，撩起自来水开始清洗那块污点。很快，污点没有了，可麻烦也来了，制服的前襟处被浸湿了一大片，紧紧贴在身上。于是，慧子快步走到烘干器前，打开烘干器，对着那块浸湿处烘烤着。烤了一会儿，她突然想起约定的时间，抬起手腕看表：糟糕，约定的时间马上就要到了。于是，慧子顾不得把衣服彻底烘干，赶紧往总经理室跑。

赶到总经理室门前，慧子一看表，8点10分，还没迟到。更让她感到庆幸的是，白色制服上的湿润处已经不再那么明显了，要不仔细分辨，根本看不出曾经洗过。

慧子正准备敲门进屋，门却开了，松子大步走出来。慧子看见松子的白色制服上，那块污点仍然醒目地“躺”在那里。慧子的心里踏实了，她自信地走进办公室，得体地问候：

“总经理好。”总经理坐在办公桌后面，微笑地看着慧子白色制服上被浸润的那个部位，好像在“分辨”着什么。慧子有点不自在。

这时，总经理说话了：“慧子小姐，假如我没有看错的话，你的白色制服上有块地方被水浸湿了。”慧子点了点头。“是清洗那块污点所致吗？”总经理问。慧子疑惑地看着总经理，点了点头。总经理接着说：“在这轮考试中，松子小姐是胜者，也就是说，公司最终决定录取松子小姐。”

慧子感到非常愕然：“总经理先生，这不公平。据我所知，您是一位十分注重仪表的人。但刚才我看见，松子小姐的白色制服上那块污点仍然清晰可见。”

“问题的关键是，松子小姐没有让我发现她制服上的污点。从她走进我的办公室，那只黑色公文包就一直幽雅地放在她的前襟上。”总经理说。

慧子说：“总经理先生，我还是不明白，您为什么选择了松子小姐而淘汰了我呢？我准时到达您的办公室，也清除了制服上的污点，而松子小姐只不过耍了个小聪明，用皮包遮住了污点。应该说，我和松子小姐打了个平手。”

“不！”总经理果断地说，“胜者确实是松子小姐，因为她在处理事情时思路清晰，善于分清主次，善于利用手中现有的条件，她把问题解决得从容而漂亮。可你虽然也解决了问题，但你是在手忙脚乱中完成的，你没有充分利用你现有的

条件。其实，那只公文包就是解决问题的工具，而你却将它弃之一旁。假如我没猜错的话，你的‘工具’忘在洗手间里了吧？”

慧子终于信服地点了点头。总经理又微笑着说：“假如我没猜错的话，松子小姐现在会在洗手间里，正清洗她前襟处的污点呢。”

从上面的故事中，我们可以看出，有头脑的员工才是企业最欢迎的员工。他们拥有智慧并乐于奉献自己的智慧，这份智慧必然会给企业创造财富。

搜狐首席执行官张朝阳说：“会动脑筋思考的人，总能掌握问题的关键，并能够解决它，通常在工作上能高效率地完成任务。由于比别人更快，所以他们就容易在竞争中脱颖而出。”

惠普前首席执行官高建华也曾对他的员工说过：“惠普这样的跨国公司不提倡员工整天努力地拼命工作，而提倡员工聪明地工作，希望员工在工作中开动脑筋，想出更好的办法去解决问题、完成工作，从而提高工作质量和效率。”

这就是说，一名优秀的员工要勤于思考，善于分析和解决问题，并找出巧妙的解决办法，那些只知拼命努力工作的人是很少能够成功的。

因此，不管是从企业的需要还是个人的发展出发，我们都需要聪明地、创造性地去工作。用力做事只能合格，用心做事才能优秀。

不用心视工作为谋生手段，用心则视工作为事业

台塑集团创办人王永庆曾不止一次地告诫自己的员工:“一个人把工作当成职业，他会全力应付；一个人把工作当成事业，他会全力以赴。”用心的员工对工作充满激情,心怀远大的抱负，视工作为事业；不用心的员工大多是为了薪水而工作，视工作为谋生手段。

一位著名企业家说过这样一段话:“我的员工中最可悲也最可怜的一种人，就是那些只想获得薪水，而对其他一无所知的人。相同的工作，对于视工作为事业的人的来说，意味着执着追求、力求完美；对于视工作为谋生手段的人来说，意味着出于无奈、不得已而为之。”

肖鹏高中毕业后随表哥到深圳打工。

他和表哥在码头的一个仓库给别人缝补帆布。肖鹏工作很努力，活儿做得也非常精细，看到别人丢弃的线头、碎布也会随手拾起来，留做备用，好像这个公司是自己的一样，别人都说他小气。

一天夜里，暴风雨骤起。肖鹏迅速从床上爬起来，拿起手电筒就往大雨里冲。表哥劝不住他，骂他是个傻瓜。在露

天仓库里，肖鹏查看了一个又一个货堆，并加固了被风掀起的篷布。这时候老板正好开车过来检查货物，发现肖鹏全身已经被雨水淋透了。

当老板看到货物完好无损时，当场表示要给他加薪。肖鹏却说："不用了，我只是看看我缝补的帆布结不结实。而且，我就住在仓库附近，顺便看看货物只不过是举手之劳。如果我不来看看，我会不放心的。"

老板见肖鹏如此诚实，如此用心地对待工作，就让他到另一个公司当经理。

肖鹏上任后，需要招聘几个文化程度高的大学毕业生当业务员，肖鹏的表哥跑来说："给我弄个好差使干干。"肖鹏深知表哥的个性，就说："你不行。"表哥说："随便给个活干也不行吗？"肖鹏说："不行，因为你不会把公司的事当成自己的事干。"表哥说："真傻，这又不是你自己的公司！"临走时，表哥骂肖鹏没良心，忘恩负义。肖鹏却说："我知道你的心眼不坏，但是，你应该好好想一下，只有把工作当成自己的事业，用心对待每件事情，才能把工作干好，才算有良心。"表哥气哄哄地走了。

几年后，肖鹏成了一家公司的总裁，他的表哥还在码头上给别人缝补帆布。

工作是什么？是饭碗，还是事业？如果你仅仅把工作当成养家糊口的工具，而不是把它当成一种事业来经营，那么你不可能成为

一名优秀的员工，也不可能在事业上获得长足的发展。

企业里不乏这样的员工：他们没有长远的目标，没有更高的追求，仅仅把工作当作谋取基本生活费的手段。他们看不到工资背后的成长机会，也不理会从工作中获得的技能和经验对自己的未来将会产生多么大的影响，逐渐将自己困在装工资的信封里，永远不知道自己真正需要什么。

其实，一个人的追求不仅仅只是满足生存需要，应该还有更高层次的需要。其中，作为企业主人翁使命感那种自我实现的需要是最高的，动力也是最强的。有自我实现需要的员工会把工作视为一种使命，视为自己的事业，能全身心地投入其中，竭尽全力地去做好它，使个人价值得以充分发挥和实现。

我们来看看美国大富翁洛克菲勒给儿子的一封信中是怎么说的：

“我永远也忘不了我的第一份工作——簿记员。那时我虽然每天天刚蒙蒙亮就得去上班，而办公室里点着的鲸油灯又很昏暗，但那份工作从未让我感到枯燥乏味，反而很令我着迷和喜悦，连办公室里的一切繁文缛节都不能让我对它失去热情。而结果是雇主不断地为我加薪。

“收入只是你工作的副产品，做好你该做的事，并出色地完成你该完成的事，理想的薪水必然会到来。而更为重要的是，我们辛苦工作的最高报酬，并不是我们眼前所获得的，

而是我们因此会成为什么样的人才。那些头脑活跃的人拼命工作绝不只是为了赚钱，使他们工作热情得以持续下去的目标比薪水更诱人也更高尚——他们是在从事一项迷人的事业。

“老实说，我是一个野心家，从小我就想成为巨富。对我来说，我受雇的休伊特·塔特尔公司是一个锻炼我能力、让我一试身手的好地方。它代理各种商品的销售，拥有一座铁矿，还经营着两项让它赖以生存的技术，那就是给美国带来革命性变化的铁路和电报。它把我带进了妙趣横生、广阔绚丽的商业世界，它让我学会了尊重数字与事实，让我看到了运输业的威力，更培养了我作为商人应具备的能力与素质。所有这些都在我以后的经商中发挥了极大的作用。可以说，没有在休伊特·塔特尔公司的历练，我肯定要在我的事业上走很多弯路。”

当你把工作当作自己的事业时，你就会感觉工作是快乐的，你的每一份付出都会让你心甘情愿，而每一份成功都会给你带来成就感。你努力工作，薪水自然比别人高。最重要的是，用心工作，你就能从工作中学到所需的知识和技能，为人处世的方法，为你日后发展事业积累丰厚的经验。正所谓：“今天的成就是昨天的积累，而明天的成功则有赖于今天的努力。”

凡事用心，才能达到快乐工作的最高境界

快乐是一种心态、一种精神。快乐工作是一种境界、一种氛围、一种追求、一种过程。高尔基曾经说过：“工作如果是快乐的，生活就是一种享受；工作如果是强制的，生活则是一种苦役。”要在工作中获得乐趣，并达到乐业的至高境界，唯一的选择就是：爱上工作。“干一行，爱一行”是我们过去提倡的“螺丝钉”精神。今天，为了我们精神上的快乐，依然需要这种精神。

工作中，我们常常会发出或听到这样的抱怨：

“我太累了！”

“这工作真不是人干的！”

“这么多活让我一个人干？这不是存心累死我吗？老板真不把我们当人！”

……

工作真的这么累吗？为什么很多工作，自己干起来很吃力，别人却干得很轻松；为什么自己干不出名堂，别人却干得有声有色？其中除了能力因素外，很重要的原因就是，你还不够用心，对工作投入得还不够。

美国独立企业联盟主席杰克·法里曾讲过他少年时的一段经历。

在杰克·法里13岁时，他开始在父母的加油站工作。那个加油站里有三个加油泵、两条修车地沟和一间打蜡房。法里想学修车，但他父亲让他在前台接待顾客。

当有汽车开进来时，法里必须在车子停稳前就站到司机门前，然后忙着去检查油量、蓄电池、传动带、胶皮管和水箱，法里注意到，如果他干得好的话，顾客大多还会再来。于是，法里总是多干一些，帮助顾客擦去车窗、挡风玻璃和车灯上的污渍。

有段时间，每周都有一位老太太开着她的车来清洗和打蜡。这辆车的车内地板凹陷很深，很难打扫。而且，这位老太太极难打交道，每次当法里把车准备好时，她都要再仔细检查一遍，让法里重新打扫，直到清除掉所有棉绒和灰尘她才满意。

终于，有一次，法里实在忍受不了了，他觉得工作实在太累了，于是不想干了。可父亲却告诫他说："孩子，记住这是你的工作！无论顾客说什么或做什么，你都要努力做好你的工作。而且，只要你全身心投入这项工作，尊重并热爱它，你就不会觉得累了。"

父亲的话使法里深受震动，他试着按照父亲的话去做，果然觉得轻松多了。

法里父亲的话说得太好了，事实也的确如此。思想的改变会带来行动的改变，“累”也就成了“乐”。

《鱼》一书中有句话说得非常好：“当我们死心塌地地热爱自己所做的工作时，我们才能享受每天有限的幸福，过得满足而又有意义。”一个人若真心喜爱自己的工作，在工作中投入巨大的热情，把自己完全融入工作中时，无论处在多么艰苦的环境中，他都不会感觉到累，反而会感到满足和喜悦。工作就是一种充实的享受。

爱上工作，需要在工作中调整好自己的情绪，学会以积极的心态去面对平凡的工作，用感恩的心情去对待身处的环境，努力营造良好的工作氛围，在工作中始终保持乐观向上、积极进取、快乐工作的良好心态。当不再将工作看成负担，而快乐、积极主动地投入工作时，就能不断获得工作的成就感，进而感受到工作带来的乐趣。

美国出版家阿尔伯特·哈伯德先生讲述了他自己亲身经历的一件事，故事的主人公就是一位乐在工作的“工作痴”。

几年前，我去巴黎参加研讨会。因为开会的地点不在我下榻的酒店，看地图研究了许久，我仍然不知道该如何前往会场所在的五星级酒店。于是我走到大厅的服务台，请教当班的服务员。

服务员是一位五六十岁的老先生，脸上有着法国人少见的灿烂笑容。他仪态优雅地摊开地图，很耐心地写下路径指示，并带着我到门口，再对着马路比画酒店的方向。

他的热忱及笑容让人如沐春风。在致谢道别时，他微笑

有礼地回应："不客气，祝您顺利地找到会场。"接着他补了一句："我相信您一定会很满意那家饭店的服务，因为那儿的服务员是我的徒弟！"

"太棒了！"我笑了起来："没想到你还有徒弟！"老先生的笑容更灿烂了："是啊，25年了，我在这个行业已经做了25年，培养出了很多徒弟，而且我敢保证我的每个徒弟都是最优秀的服务员。"他言语中流露出发自内心的骄傲。

"什么？都25年了，你一直站在酒店的前台啊？"

我不禁停下脚步，请教他乐此不疲的秘密。

老先生回答说："我认为，能在别人的生命中发挥正面影响力是很过瘾的事情。你想想看，每年有多少外地游客来到巴黎观光，如果我的服务能帮助他们减少'人生地不熟'的胆怯，而让大家感觉像在家一样放松，并因此有个很愉快的假期的话，这不是很令人开心的事吗？"

"我的工作如此重要，许多外国游客就因为我而对巴黎有了好感。"他说，"所以我私下里认为，自己真正的职称其实是'巴黎市地下公关局长'！"他眨了眨眼，风趣地说。

这真是一位懂得工作的真谛而能乐在其中的"工作痴"。

有位哲人说："愚者从远方寻找快乐，智者在身旁培养快乐。"其实，快乐就蕴藏在工作本身之中。只要你把工作当成一种神圣的使命，全身心投入其中，你就能从中找到快乐，就能达到快乐工作的最高境界。

优秀品质是用心做事的保证

用心做事要求员工拥有勤奋务实、永不言败、自觉自律、自制自省等优秀品质。只有具备这些品质，才能主动用心，对工作上心，遇到困难和挫折不灰心，面对诱惑能约束自己，不让自己分心，对待成功与失败常常自省，让心永葆活力。

勤奋，一勤天下无难事

勤，就是惜时如金，争分夺秒，毫不放松。奋，就是精神振奋，不畏艰难，奋然前行。只要勤奋，一个人即使其他条件欠缺，也有成功的希望。

俗话说，付出才有回报，耕耘才有收获。你在付出时越是慷慨，得到的回报就越丰厚，这是公平的游戏规则。当你看见别人收获成功的时候，千万别以为那是偶然，因为那里面有你不曾知道的付出，那个付出就是勤奋和坚持。

高尔基曾说：“天才就是劳动。人的天赋就像火花，它既可能熄灭，也可能燃烧起来，而使它成为熊熊烈火的方法只有一个，那就

是劳动，再劳动。”也就是说，只有勤奋地工作，才可能成为天才。

比尔·盖茨说：“我只敬重两种人：第一种是不辞辛劳的劳动者，他们勤勤恳恳，默默无闻，日复一日，年复一年，在改造自然的过程中，活出了人的尊严。第二种是那些为了人类能有一个独立、丰富的精神世界而孜孜求索的人。他们的劳动不是为了一日三餐，却是为了增加生命的养分。”

一向信奉“一勤天下无难事”的台塑集团董事长王永庆，几十年如一日，每天晚上10点睡觉，2点半起床办公，每周工作100多小时。他从不名一文的农家子弟到亿万富豪，从不识“塑料”二字的外行到赫赫有名的塑料博士、世界塑胶大王。

王永庆曾说过一段发人深省的话：“我幼时无力进一步学习，长大后必须做工谋生，也没有机会接受正规教育，像我这样一个身无专长的人，只有吃苦耐劳才能补其不足。我还常常想，由于生活的煎熬，我才产生了克服困难的精神和勇气，幼年生活的困苦也许是上帝对我的赐福。”因此，吃苦耐劳是王永庆成功的撒手锏。

王永庆常说：“要常常警惕自己，稍一松懈就导致衰退，经常要有富不过三代的警觉。”

“一勤天下无难事”，王永庆的这句话贯穿了他整个奋斗的人生。

其实，任何一个人的成功都来自勤劳和不懈的努力。不管做任何事情，只要能有一个“勤”字，心中有“勤”的理念，工作上有“勤”的态度，行为上有“勤”的习惯，许多事情都会迎刃而解。

在日本，一家老字号的日产汽车公司（NISSAN）有一位顶尖级的业务高手，名叫奥城良治。他在一个月内可以卖出100多辆汽车，被尊称为“超级业务员”。他到底是怎么办到的呢？

其实，他在每天上班的时候，总会开着自己的车在市区的大街小巷转来转去。一旦看到路上有人开的车子冒出黑烟，他就会马上把车牌记下来，并记下这辆汽车有什么缺点、车况怎么样，并将每辆汽车一一加以点评。在他开车回到公司后，会马上用录音机录下一路上所发现的那些车子的问题和状况，交给营业助理，让她到当地的车管所、监理站去把车号资料调出来。然后奥城良治本人再一一给车主打电话，他对车主恳切地说：“我是日产公司的营销人员，我叫奥城良治。昨天我开车到市区出差时，我的车子刚好就跟在您车子的后面，当时，我发现您的车子正冒出黑烟，不知道您有没有察觉到？不过，那也没关系，只要您能抽出点时间，把车子开到我们日产公司的维修厂来，我会要求保养厂的技师立刻帮您修理，好吗？对了，我再一次向您介绍，我是日产公司的业务员，我叫奥城良治，很高兴把这个信息告诉您。”

遇到有车子在路上抛锚，他会热情地伸出援助之手，哪怕自己穿着雪白的制服，也同样二话不说地马上协助别人把引擎盖掀开，查看车子出了什么毛病，再针对对方车况的问题加以诊断，并用心帮对方调整和排除障碍。例如，即使当他发现对方的车子问题是底部漏油，他也会马上躺在地面上帮助对方修车。奥城良治先生这种勤奋的工作态度，当然很容易赢得客户的欢心和满意，甚至愿意与他成为一生的朋友！

他用这么简单而贴心的创新服务，让每位潜在客户都因为他的帮忙而感动，因为他的爱心而愿意与他长期互动。所以他最后成了日产公司最顶尖级的营销高手，这也是意料之中的事情。奥城良治能有今天的成就完全是他勤奋工作的结果。

俗话说：“勤能补拙。”“勤”是勤奋的工作态度。“拙”是我们的不足之处，勤奋能弥补我们的不足。

当你走上工作岗位后，首先要认定自己是“巧”还是“拙”。承认自己“拙”的人并不太多，大多数认为自己不是天才，至少也是个有用之才！但现实生活中，真正能一步冲天的年轻人太少！有的不仅冲不起来，还跌下来摔了跟头。为何？一是知识不够，二是能力不足。

其实，对于这两种不足，都可运用一个办法加以补救——“勤”。

在自己的工作岗位上一刻也不放弃，一个机会也不放弃地学习，不但自己加强学习，同时也向有经验的人请教。别人休息，你去学习；别人去旅行，你去学习。别人一天只有 8 小时的工作时间，你则有 16 小时，那就等于一天当两天用。这种密集、不间断的学习效果相当显著。如果你本身的能力已经高于基准的水平线，加上你的这种“勤”，你很快就会在所处的团队中发出亮光，从普通员工中脱颖而出。

还有一种人是能力不足，这种人的先天资质不如他人，学习能力也比别人差，这种人要和别人比较长短是很辛苦的，而应该在平时多多自我反省，认清不足，直面缺点，立即改进。对这种人而言，“勤”便是花比别人多好几倍的时间和精力来学习，不怕苦，不怕困难，只有这样，才能迈入优秀员工的行列，才能获取老板的信赖和赏识。

当你以比别人多数倍的努力全身心地投入工作，时时刻刻将工作放在心上时，不用担心自己老板没有看到，他会清清楚楚地记下你的付出。

执着，不放弃、不抛弃、不言败

执着，是一种意志的体现，即锁定正确的目标后，聚精会神、一心一意、坚持不懈地去做，并永不言败。只为前进寻求方法，不为后退拼凑理由。说了算，定了干，干就干到底，干

出样子，干出效果，不达目的不罢休。在用心做事的过程中，执着能让你做到不放弃、不抛弃、不言败，坚持到底。

执着原为佛教用语，是指对某一事物坚持不懈，不屈不挠，不达目的绝不罢休。礼佛者潜心修行，需要执着；我们追求事业，同样也需要执着。执着即力量，是事业成功的第一要义。如果一个人执着于他的事业，那么他便有了成功的可能。

14世纪，蒙古皇帝莫卧儿在一次与敌军的交战中被打败，队伍溃不成军。他一个人躺在废弃的马厩里，垂头丧气，心灰意懒。这时，他看见一只蚂蚁正努力扛着一粒玉米爬向一堵笔直的墙。这粒玉米比蚂蚁的身体大许多倍，蚂蚁尝试了69次，每次都会掉下来。当它尝试第70次时，终于把那粒玉米一直推过墙头。莫卧儿大叫一声跳了起来："我也能获得最后胜利！"他重整军队，终于把敌军打得落花流水。

如果一个人不想成就事业，那么他就不需要执着，也不必执着。但现实是，每个人都希望自己事业有成。

职场中，职位小到班组长，大到部门经理、职业经理人，甚至董事长，他们都是一些权力欲强并以此作为衡量自己成功的标准的人。有的人会把这种标准变为自己的竞争力，激励自己实现人生价值。

但也有一种人很特殊，这种人在工作中神情漠然，行动迟缓，

心态落寞，他们最大心愿就是维持眼前的局面，既不要让老板炒鱿鱼，又可以按时足额领到工资。这些人本来有足够的学识、能力，但是缺少一种积极的心态。他们觉得眼前的情况足够好，无须改变。只有在不得已的情况下，才会被动地去改变自己，去完成一件不得不完成的工作，或者实现一个不得不实现的目标，这时，他们的执着是丧失了热情的，是在高压下的一种“挣扎”。

两种不同态度下的执着造就了现实中两种不同的人生、不同的职业生涯。

丝宝集团的梁亮胜是“福布斯中国富豪榜”一员。起初，梁亮胜只是一名普通的员工，但是他有一个与众不同的特点——执着。1982 年，梁亮胜带着他的太太和所在内地工厂的其他 40 多名工人一道被派往中国香港工作。当时梁亮胜与其余两家人住在一间不到 30 平方米的房子里，除去公用厨房、洗手间、过道，房间之小难以想象。他们夫妻二人住客厅，另两家人各住一间。因为别人白天上班时要走客厅，他就在客厅里拉一块塑料布，留一个过道，他们夫妻二人只能挤在沙发上睡。

即使在这样艰苦的条件下，梁亮胜还是坚持每天晚上去上学。在香港的三年时间里，他系统学习了航运、英语、国际贸易和经济管理等课程。后来，梁亮胜依靠做国际贸易淘到了第一桶金，再后来创办了丝宝集团，出品舒蕾、风影洗

发水等。作为一名成功者，梁亮胜委婉地诠释了自己的成功：“回头来看，一起到香港的40多人现在都还在工厂里做工，因为他们满足现状，觉得现在做工比原来内地做工好多了。”

的确，是执着促使他成功。因为他觉得自己可以做得更好，赚更多的钱，过更好的生活，他要给自己当老板，做自己的主人。而原来一起随他到香港做工的40多个工友，却没有他这样的欲望，所以他们20年前给别人做工，20年后仍然只能给别人做工，为别人赚钱。

所以，不论是成功者、失败者，还是精明人、糊涂人，每个人都在执着于自己的梦想。正面鼓励下的执着往往可以奠定一个人成功的基础；相反，消极怠工或维持现状的“执着”只会让一个人变得平庸。

关于执着，一位成功者有过一段精辟的论述。他说，地主的生活最愉快，企业家的生活最有成就感。地主地里能打多少粮食，预期很清楚，一旦预期清楚，欲望就会被自然约束，也就用不着再努力，所以会过得很愉快。企业家则不同，企业家的预期和他的努力相互作用，预期越高努力越多，努力越多预期越高，这两个作用力交替起作用，逼着企业家往前冲。如果用“职业人”代替这段话里的“企业家”，就会发现一样也很适用。所以，对“职业人”来说，执着是一个永续的过程，任何时候若停止了执着，那么就会变得落伍，变得平庸。

执着既是一种人生态度，更是一种精神境界。只有执着，才能面对困难不退缩，遭遇挫折不气馁；只有执着，才能经受住“风风雨雨”的考验，最终达到成功的彼岸。但凡成功人士，没有一个不是执着的追求者。

从李宁无论做运动员、经商还是做主火炬手的一路成功，我们不难发现这样一个道理——不屈不挠的精神。成功永远垂青于执着成功的人！

2008 年 8 月 8 日，中国昔日的体操王子李宁飞绕鸟巢一周，点燃了第 29 届奥运会主火炬，获得了世界的赞誉。

北京奥运会开幕式总导演张艺谋 9 日对媒体说，作为主火炬手，李宁特别努力。尽管李宁有非常好的身体素质，但他深知做这样高难度的空中动作要万无一失，责任非常重大。他每天晚上基本上是凌晨 1 点钟到鸟巢进行训练，真的是非常辛苦。有时候我们下班时天都亮了，还看到他一个人在那里苦练，我们都感动了，觉得他一定能成功。

“功夫不负有心人”，8 月 8 日晚，李宁终于为国人交出了一份漂亮的答卷，主火炬熊熊燃烧的那一刻，全世界为之欢腾，整个中国为之感动，这份荣耀，渗透着李宁辛苦的汗水和努力。

李宁用行动和汗水告诉我们，主火炬的成功点燃是必然的。成

功永远眷顾那些执着于成功的人。

英特尔公司董事长安迪·葛鲁夫说：“要想生存，就必须在正确的目标指引下，全神贯注地倾其全力。执着于目标，咬定目标不放松，一门心思，心无旁骛。”只要坚持下去，就没有不可能。万事贵在坚持。如果想在工作中取得超过别人的成就，就需要具备像“愚公移山”那样执着的精神，不屈不挠，百折不回。

下面的对联，希望能与大家共勉。

执着是良图，做苦事，用苦心，费苦劲，苦境终成乐境；
偷闲非善策，说闲话，好闲游，做闲事，闲人就是废人。

自律，不让自己的“心”“出轨”

一个用心做事的员工，如果缺乏自制力，就好比汽车没有了方向盘和刹车，很容易“跑偏”或“出轨”，甚至有可能“撞车”、“翻车”。自律，可以使你的心始终保持正确的方向，不让自己的言行出格。

美国的一个心理学家曾做过这样一个实验：将一群小孩安排在同一个房间，在房间的桌子上放上糖果，并告诉他们，只能在工作人员回来以后再吃这些糖果。工作人员通过隐藏的摄像头，发现只有部分孩子克服了糖果的诱惑。在以后的跟踪调查中，工作人员发

现那些没吃糖果的孩子在事业上大多都很成功，而吃了糖果的那部分孩子却少有成就，且失业率很高。这说明，一个人要想获得成功，自律是很关键的一个因素，是对一个人意志力的考验。

自律是出色工作的前提，也是一个优秀员工必备的素质。只有做到严于律己，不用别人的监督就能把工作做好，领导才放心地把工作交给自己；只有做到严于律己，才能经得住各种诱惑，一切以工作为重心。

杰克·韦尔奇认为，一名企业员工应该具备出色的自律能力，一个连自己都管理不了的人，是无法胜任任何职位的，当然，最终他也不会成为一名好员工。高尔基曾说过：“哪怕是对自己的一点小的克制，也会使人变得强而有力。”

杰克森·布朗曾说过：“缺少了自律的才华，就好像穿上溜冰鞋的八爪鱼。眼看动作不断可是却搞不清楚到底是往前还是往后或原地打转。”如果你很有才华，而且工作量也不少，却又看不见太多成果，原因可能是你缺少自律。

杰瑞·莱斯被公认为美式足球前卫接球员的最佳代表，他的球场表现是最佳明证。任何一位足球教练都想找到这样的天赋优异的前锋球员。美式足球的明星教练比尔·华西发出这样的赞叹：“在我们所认识的人当中，没有一个人能赶得上他的体能。”单是这一点还不能使他成为传奇性的人物，在他卓越成就的背后有一个真正的原因，那就是他的自律能力。

他勤练身体，每天都在为攀越更高境界而准备，在职业足球界没有人像他这样有规律。当他还在高中校队的时候，每次练习之前，摩尔高中球队教练查尔斯·戴维斯都规定球员以蛙跳的方式，跳上一座约 37 米高的山丘，来回 20 趟后才能休息。在密西西比炎热而潮湿的天气下，莱斯在完成第 11 趟之后就感到吃不消，然而他没有放弃。

成为职业球员之后，莱斯又以攀越另一座山丘而闻名。这是一处位于加利福尼亚州圣卡洛斯的野外山丘，全长约有 1.25 千米，莱斯每天在此锻炼体能。有一些足球明星偶尔也来参加练习，但是没有一个人能够追得上他，全被他远远抛在后边。

当赛季结束，其他球员去钓鱼或享受假期时，莱斯却仍旧保持勤练的作息规律。当他于 1997 年 8 月 31 日在球场上摔破膝盖骨时，人们以为他的足球生命就此停止了。因为就历史记录来看，只有一位球员在这种伤害之后，还能回到球场比赛，那就是罗德·伍德生，他以四个半月完成康复，创下职业球赛历史的纪录。然而莱斯却只花了三个半月就康复了，靠的就是咬紧牙关的坚毅决心，以及令人难以置信的自律。莱斯因此得以再次回到球场上继续创造佳绩，并为球队赢得胜利。杰瑞·莱斯的成功证明了自律所具有的强大力量。

自律能力在完善一个人的个性方面起着巨大的积极作用。“如果一个人没有自律能力，那他在工作上的敬业程度就会大打折扣。”一家大企业的人力资源经理举了这样一个例子：我们的上班时间是 8 点 30 分，有人 8 点 20 分就到了，有人 8 点 30 分到，也有人 8 点 40 分才到。在平时看不出这三类人有什么本质的区别，但在关键时刻，或许正是因为这迟到 10 分钟的习惯，误了大事。其实，这就是每个人的自律能力不同导致的不同后果。

一个自律的员工，在日常工作中能依照组织目标自觉地修正自己的目标，并满怀热情地投入工作；一个自律的员工，在工作中能做到尽职尽责、积极主动，做事不推诿，不敷衍塞责；一个自律的员工，能够抵御外界诱惑，肯学习，肯钻研，努力提高自身的业务水平，并能将自己融入团队；一个自律的员工，能够严格要求自己，不任性，不冲动，不随心所欲，不感情用事，不让自己的言行出格，能与同事和谐相处。

自省，让“心”永葆活力

自省是自我完善的过程，它能将我们思想中浅薄、浮躁、消沉、自满、狂傲等污垢涤荡干净。自省是认识自己、提高自己的有效途径。一个用心做事的人，应做到“吾日三省吾身”，在反思中重新认识自己，并从反思中获取前进的力量，让“心”永葆活力。

自省是一种自我检查行为，是对自身思想、情绪、动机和行为的检查，也就是人们常说的自我反思。

人之所以需要自省，从根本上说不外乎两条：一是“人非生而知之”，经常自省，就会知己之不足，坚持好学上进，增长知识，提高才能，使自己聪明通达，为个人成功立业打下良好的基础；二是“人非圣贤，孰能无过”，经常自省，就能头脑清醒，明辨是非，遵纪守法，使自己的行为没有过失。

毛泽东同志曾说过：“房子是应该打扫的，不打扫就会积满灰尘；脸是应该常洗的，不洗也会灰尘满面。我们同志的思想、我们党的工作，也会沾染灰尘的，也应该打扫和洗涤。”

伟大的哲学家苏格拉底将生命中的大部分时间用于自我检查，并鼓励他的朋友们也这样做。他甚至对自己提出了这样的要求：“未经自省的生命不值得存在。”一个人如果能经常主动地反思自己的思想与言行，及时总结经验，吸取教训，纠正错误，弥补不足，那么，这个人就能不断地取得新成绩。

彭德怀同志也说过：“我是一月一省吾身。不论工作怎样忙，每月总要抽出半天时间，把自己做过的事认真地检讨一番，看哪些做对了，哪些做错了，以便少犯错误或不犯错误。”这是对孔子“吾日三省吾身”传统美德的继承和发扬，很值得我们效仿。

力求上进的人都很重视自省。因为他们知道，自省是认识自己、提高自己的有效途径，并能使个人的人格不断趋于完善，让人走向成熟。只有善于发现并且敢于承认自己的过失，才可以进一步纠正

过失。

曾国藩曾告诫弟子们：要讲求自我修养，避免过失，有两句话一定要记住，那就是“无好快意之事，常存省过之心”。

他是这么说的，也是这么做的。曾国藩的一生诚如荀子所说的那样，“君子博学而日参省乎己，则知明而行无过矣”。他有记日记的习惯，每天不论忙到什么时候，睡觉前都要写日记，而日记的很多内容都是省过、悔过的。

在过 30 岁生日时，他在日记中写道，自己年过三十，学业上一事无成，真使人不胜感叹啊，古人说往者不可谏，来者犹可追，从此以后我再也不敢安逸了。一直到晚年，他虽已是名扬天下的朝廷重臣，但始终自省自己“学业无成，德行不修，忧悔丛集”。

与朋友相处，甚至有朋友请他修改诗文，有时他也会当面阿谀奉承，不肯提出让朋友不舒服的意见，他自省这是“不忠不信”。他身居高位，待人接物有时不自觉地表现怠慢刻薄、忿欲不止、自以为是、器量不宏、天性偏激、辞色太厉、言人之短等现象，在很多日记中深为自责。有时他还会为开了几句粗俗的玩笑而懊悔不已。

他自省做人过于追求表面虚荣，意志不坚定，做事不能持之以恒，他骂自己“真浊物矣”。他说：“人生唯有恒是第一美德！”

他自省自己坐在车里没有戒惧，常常埋怨手下人办事不力，屡屡动气，不能克服，觉得这是自己意志不坚、颓丧放任所致，骂自己“可恨可耻”！

一次，他身体不适，积搁文牍太多，在日记中他深感“此心歉然”。他曾为一日偷闲，耽误了向皇帝奏事而深深自责，认为天下百病，都在懒惰上。晚年他常常自省身当大任，而年老体衰，难以勉力国事，“实深惴惴”，多次“拟告病引退”，以免除自己的过失错误。

他省过的内容之多，范围之广，可以说是无所不及。也许正是因为他“常存省过之心”，并且不断修正自己的过错，因此才会在危机四伏的政治生涯中几十年立于不败之地。

省过，就像照镜子，一个人经常用镜子照一照，就能及时发现自己思想灵魂上的污垢，就能及时、积极地改正，从而使自己的德行不断提高，思想不断升华；省过，就像操控汽车的方向盘，只有不断地根据路况调整方向，才能使车子沿着正确的方向行驶，顺利地到达目的地；省过，也像修剪树木，只有将侧生旁逸的虬枝修剪掉，才能使树木不断地向上生长，长成参天大树、栋梁之才。

有时，人往往看不到自己的短处，很多缺点都是通过旁人的指出才得以知道的。这就要求我们用平常心来对待别人善意的规劝和指责，反省自己的过失。俗话说“忠言逆耳利于行”，那些逆耳忠言常常能照亮我们不易察觉的另一面。

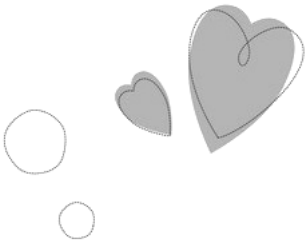
自省应是自觉的，而不是表面应付的；应是主动的，而不是被动的。人非圣贤，孰能无过？有了过错就必须面对它，反省它。当然，自省是一次自我解剖的痛苦过程。它就像一个人拿起刀亲手割掉身上的毒瘤，需要巨大的勇气。懂得自省，是大智；敢于自省，则是大勇。唯有如此，人才可以完善自己，提高自己，才可以塑造理想的人格。

一个懂得自省的员工，会勇于承认错误，主动接受批评。并能用积极、切实的行动改正自己的错误，从反省中获取前进的力量。

第 2 章

将心注入

——有多少心就会做多少事



有多少心，就会做多少事。只有在工作中将心注入，成为一个有心人，做一个群心灿烂的员工，才能对企业忠心耿耿，始终保持积极乐观的心态，遇到困难不妥协，遭遇挫折不气馁，并勇于承担责任，始终对工作充满热情，把工作当成自己的事业。

用心做事的员工，应对工作认真负责，能竭尽全力、尽职尽责地去工作，拥有一颗遇事不推脱、勇于负责的责任心。

用心做事的员工，应忠诚于自己的事业，对老板忠心耿耿，在言行上，能时刻注意维护企业的形象，关注企业的前途，对企业有一颗矢志不渝的“忠心”。

用心做事的员工，遇到各种问题与困难时，应咬紧牙关忍受，不达目标誓不罢休，对工作有一颗坚韧不拔、锲而不舍的“恒心”。

用心做事的员工，应永不停止地追求进步，拥有远大的理想，敢于向困难挑战，勇往直前，不怕失败，不畏艰辛，对事业有一颗强烈的“进取心”。

用心做事的员工，应对工作充满激情，满怀热情地投入工作，遇到挫折从不气馁，对事业有一颗执着的“热心”。

用心做事的员工，应始终相信自己能够成功，能坦然面对一切艰难险阻，有自己的想法和主见，敢于接受各种挑战和工作任务，对自己非常有“信心”。

用心做事的员工，应事事为企业着想，处处以企业利益为重，经常将“谢谢你”、“我很感激你”等挂在嘴边，对工作有一颗感激之心。

责任心——不把问题推给别人

责任心，是指个人对自己、对他人、对家庭、对集体、对社会、对国家所负责任的认识、情感和信念，以及与之相应的遵守规范、承担责任和履行义务的自觉态度，是人们自觉地做好每件事情并负责到底的决心或信念。责任心是“群心”中的核心。

我们谈用心，首先就是责任心。责任心转化到行动上就是企业的事我有责任去管，有义务去做。

一个有责任心的员工遇到任何问题，首先想到的是“我应该如何办”，而不是“他应如何办”；一个有责任心的员工会主动工作，而不是事事都由上司来安排；一个有责任心的员工出现问题不找借口，而是主动承担；一个有责任心的员工除了勇于承担应负之责以外，还能为他人承担。责任心是我们战胜工作中诸多困难的强大精神动力，它使我们有勇气排除万难，甚至可以把“不可能完成”的任务完成得相当出色。

松下集团的创始人松下幸之助在刚刚进入电气公司大门时还只是一个室内布线工程负责人的助手，他整天不仅要到五六个地方干活，还要推着堆满材料的手推车跟在负责人后面跑，而且负责人与助手之间如同主仆一般的关系，使得松下幸之助承担着给负责人打水洗手，甚至修木屐等佣人的活。

尽管工作的劳累程度丝毫不亚于水泥厂的搬运工，但是松下幸之助对此并不在意，巨大的工作热情使他始终精神饱满，尽职尽责。松下幸之助总是能将各项工作处理得井井有条，并积极主动地寻找需要做的工作，而不是被动地等待老板去安排。强烈的工作责任心使他很快得到了提升，仅仅三个月的时间，松下幸之助就晋升为负责人，这给了松下幸之助很大的鼓舞，使他更加认真、负责地投入工作中，松下幸之助的职位一路攀升。

对于责任的意义，松下幸之助曾这样说道："如果你有智慧，请奉献你的智慧；如果你没有智慧，请奉献你的汗水；如果两者你都没有，就请你离开公司。"

责任不仅是一种品德，更是一种能力，而且是其他所有能力的统帅与核心。在工作中，如果缺乏责任心，那么，其他能力也就失去了用武之地。

一位业务员给一位企业老板发送一封电子邀请函，连发几次都被退回，向那位老板的秘书查询时，秘书说邮箱满了。可四天过去了，还是发不过去，再去问，那位秘书还是说邮箱是满的！试想，不知这四天之内该有多少邮件被退回？而这众多被退回的邮件当中谁敢说没有重要的内容？如果那位秘书能考虑到这一点，恐怕就不会让邮箱一直满着。作为秘书，每日查看、清理邮箱，是最起码的职责，而这位秘书显然责任心不够。

我们还经常见到这样的员工——电话铃声持续地响起，他仍慢条斯理地处理自己的事，根本充耳不闻。

我们也见过这样接待投诉的员工——一屋子人在聊天，投诉电话铃声此起彼伏，可就是不接听。问其原因，回答：“还没到上班时间。”

我们也曾听到过有些客户服务部门的员工讲述自己“经验之谈”——“5 点下班得赶紧跑，不然慢了，遇到顾客投诉电话就麻烦了，耽误回家。即使有电话也不要轻易接，接了就很可能成了烫手的山芋。”

这些问题看起来是微不足道的小事，但恰恰反映了员工的责任心。而正是这些体现员工责任心的细小之事，关系着企业的信誉、信用、效益、发展，甚至生存。

微软总裁比尔·盖茨曾对他的员工说：“人可以不伟大，但不可以没有责任心。”责任心是一个人品格和能力的承载，是一个人走向成功必不可少的素养。所有成功的人都有一个共同的品质——有责任感。聪明、才智、学识、机缘等固然是促成一个人成功的必要因素，但缺乏了责任心，他仍是不会成功的。将责任根植于心，让它成为我们脑海中一种强烈的意识，在日常行为和工作中，这种责任意识会让我们表现得更加卓越。

忠心——把忠诚刻在心上

一个优秀的员工必须具备忠诚的美德。从某种意义上讲，忠诚于企业，就是主动以不同的方式为企业做出贡献。在所有老板的心中，“谁是忠诚的，谁才是最可靠的”。正如一位成功者所说：“自身价值的创造和实现依赖于忠诚。”

忠心，即对企业、对老板、对自己的事业要有忠贞不贰之心。

曾子曰：吾日三省吾身。为人谋，而不忠乎？与朋友交，而不信乎？传不习乎？曾子时时提醒自己三件事，第一件就是替他人谋事要忠诚。

但是，在很多企业里，老板交代员工做事情，即使三番五次地交代，也总有员工根本不放在心上；被老板重点培养并期望他有朝一日能够接班的“精英”，却突然在某天带走公司大批骨干和大量市场资源，另立门户和老板成了竞争对手。

接到任务的员工不是消极应付就是互相推诿，“这事不该我负责”、“为什么不叫张三去做”、“李四正闲着”、“我太忙”，有的虽然什么也不说，心里却根本不打算把工作做好。

很多员工把工作任务抛到九霄云外，老板过问时才想起来，他们不反思自己，却满嘴的借口：我事情太多，我受到了干扰，工作条件不具备，时机还不成熟。

……

这些员工，何来忠诚可言？拿破仑说过：没有忠诚的士兵，没有资格当士兵。同理，没有忠诚的员工，没有资格当员工。

美国海军陆战队有一份谈论忠诚的资料，在标题处，标注着几行醒目的文字：

忠诚不谈条件，

忠诚不讲回报。

忠诚是一种义务，

忠诚是一种责任，

忠诚是一种操守。

忠诚是人生最重要的品质。

海军陆战队首先不会给你什么，

但你要给海军陆战队绝对的忠诚。

如果你给了海军陆战队绝对的忠诚，

海军陆战队就会给你终生的荣誉！

忠诚为什么不谈条件？

因为忠诚是一种与生俱来的义务。你是一个国家的公民，你就

有义务忠诚于国家，因为国家给了你安全和保障；你是一个企业的员工，你就有义务忠诚于企业，因为企业给了你发展的舞台；你是一个老板的下属，你就有义务忠诚于老板，因为老板给了你就业的机会；你在一个团队中担任某个角色，你就有义务忠诚于团队，因为团队给了你展示才华的空间；你和搭档共同完成任务，你就有义务忠诚于搭档，因为搭档给了你支持和帮助……总之，忠诚不是讨价还价，忠诚是你作为社会角色的基本义务。

忠诚为什么不讲回报?

因为真正的忠诚是一种发自内心的情感。这种情感如同对亲人的情感、对恋人的情感那么真挚。对祖国忠诚，是因为你热爱祖国；对企业忠诚，是因为你热爱企业；对老板忠诚，是因为你对老板心存感恩；对同事忠诚，是因为你发自内心信任你的同事。

事实上，忠诚并不是没有回报。忠诚的人能够得到忠诚的回报，以及其他他想得到的东西。恺撒大帝说过："我忠诚于我的臣民，因为我的臣民忠诚于我。"因此，你忠于企业，企业也会忠于你；你忠于老板，老板就会回报你。

有一个叫马登的技术开发员，很意外地被公司要求待岗。待岗比辞退好不到哪里去，只不过每月能够领取一点点象征性的生活费。之前，他的薪水也不高，没有什么积蓄，一家人的生活一下子陷入了困境。

在他刚刚待岗的几天里，他一连接到三个奇怪的电话。

电话里的人自称是他就职公司的竞争对手，他希望马登为他提供一些马登所在公司的机密。作为回报，他可以给马登一份工作，或者10万元钱。

第一次接到电话时，马登断然拒绝了。第二次，那个电话将报酬提高到20万元，马登还是拒绝了。

“公司已经让你待岗了，下一步很可能就是辞退你，你有必要为它们保守机密吗？”电话里的人问。

“替公司保守机密是我做人的原则，即使我已经离开了这家公司。”马登说。

第三个电话打来时，马登正在四处借贷，以维持家庭开支。而这时，电话里的那个人开的价格已经高达50万元！

马登还是拒绝了。

那个电话再也没有打过来，一切似乎都已过去了。然而，一个星期后，马登很意外地被通知去上班，老板把代表公司最高荣誉的勋章——忠诚奖章发给了他。同时，老板还给了他一份聘书，聘任他为公司技术开发部经理。

原来，那三个电话都是老板安排人打的，根本不存在什么竞争对手，那只是干部聘任前的一项考察工作。

在所有的“德”中，员工的忠诚度价值最高，职位越高的员工对企业忠诚度的价值越高。一个人身上的忠诚标签，往往能在关键时让他获益匪浅。很多时候，我们的价值不需要别人来评价，只需

要得到自己老板的认同。如果你的老板说你靠得住，那你在这个企业就会得到很大发展。

一位总裁曾说过：“我用人的一个很重要的标准就是忠诚。当我们争论问题时，忠诚意味着你能将自己的真实想法告诉我，不管你认为我是否喜欢它，意见是否一致。在这一点上，让我感到兴奋。但是一旦做出决定，争论终止，从那一刻起，忠诚意味着必须按照决定去执行，就像执行你自己的决定一样。”

一个对企业忠心的员工，不但会一心一意埋头苦干，而且绝不满足于已有的成绩，不是把忠诚挂在嘴边，而是以行动来证明他是一个对企业忠诚的人。朗讯 CEO 鲁索说：“我相信忠诚的价值，对企业的忠诚是对家庭忠诚的延续，我从柯达重回朗讯，承担拯救朗讯的重任，这是我对企业的一份忠诚。我一直把唤起员工对企业的忠诚作为自己努力的目标。”只有忠诚，才具有这么大的号召力。

企业和员工是一个共生体：企业的成长要依靠员工来实现；员工的成长则需依赖企业这个平台来实现。企业兴，员工兴；企业衰，员工衰。这也是现在大多数优秀企业在用人标准上都把忠诚作为识人、用人首要标准的原因。

恒心——咬定目标不放松

恒心是一种精神状态，是一种“咬定目标不放松”的韧劲。一个人在确定奋斗目标以后，若能持之以恒、始终如一地为实现目标而努力，目标就一定可以达到。世上无数的成功者就是明证！

恒，《辞海》解释为长久，恒心。苏轼在《晁错论》中说：“古之立大志者，不唯有超世之才，亦必有坚韧不拔之志。”意思是说，要想有所作为，光有才华还不够，还需要有恒心。

爱迪生被世人誉为“发明大王”，他一生为人类提供了约2000项大小发明。他成功的秘诀就是“勤奋”加“恒心”。为了寻找灯泡内的耐热材料，他先后试用了大约6000种纤维材料，最后找到了碳化竹丝。第一盏竹丝灯虽然亮了1200个小时，但他继续不断探索，持之以恒，不断改进，最后发展到钨丝灯，前后花了20年时间。

“只要功夫深，铁棒磨成针。”如果有恒心，一切事情都能办得到，办得好。水到100℃沸腾的那一刻固然是精彩的，但关键是从1℃到99℃积累的过程。在成功的道路上，总会遇到各种各样的挫折和困难，这时最可贵的是坚持。

励志大师、澳大利亚的“无腿超人”约翰·库缇斯有一句名言：“你倒下去多少次并不重要，重要的是你站起来的次数比倒下去的次数多一次。”成功的秘诀很简单——成功者不放弃，放弃者不成功！因为在这个世界上，真正的失败只有一个，那就是彻底放弃。只要我们不放弃，就不会失败。一时的挫败是对韧性和钢铁意志的最后考验。它或者把一个人的生命击得粉碎，或者使其更加坚强。

比尔刚到公司当广告业务员时，对自己充满了信心。他甚至向经理提出不要薪水，只按广告费抽取佣金的请求。经理答应了他。

开始工作后，他列出了一份名单，准备去拜访一些特别而重要的客户，公司其他业务员都认为想要争取这些客户简直是天方夜谭。在拜访这些客户前，比尔把自己关在屋里，站在镜子前，把名单上的客户念了 10 遍，然后对自己说：“在月底之前，你们将向我购买广告版面。”

接下来，他开始去拜访客户。第一天，他以自己的努力和智慧与 20 个“不可能的”客户中的三个谈成了交易；在第一个月的中旬，他又成交了两笔交易；到第一个月的月底，20 个客户只有一个没有购买他的广告。

尽管取得了令人意想不到的成绩，但比尔依然锲而不舍，坚持要把最后一个客户也争取过来。第二个月，比尔没有去发掘新客户，每天早晨，那个拒绝买他广告的客户的商店一

开门，他就去劝说这个客户做广告。每次这位客户都回答说“不”，而每次比尔都假装没听见，然后继续前去拜访。到那个月的最后一天，对比尔已经连着说了数天“不”的客户口气缓和了些：“你已经浪费了一个月的时间来请求我买你的广告了，我现在想知道的是，你为何要坚持这样做？”

比尔说：“我并没浪费时间，我在上学，而你就是我的老师，我一直在训练自己在逆境中的坚持精神。”那位客户点点头，接着比尔的话说：“我也要向你承认，我也等于在上学，而你就是我的老师。你已经教会了我‘坚持到底’这一课，对我来说，这比金钱更有价值，为了向你表示我的感激，我要买你的一个广告版面，当做我付你的学费。”

比尔完全凭着自己在挫折中的坚持精神达到了目标。而在工作中，很多人往往因为缺少这种精神而和成功失之交臂。有位成功人士说：“努力或许不一定让一个人成功，但持续不断地努力，一定会使人成功。”

恒心是穿石的水滴，砺剑的磨石，登高的云梯。有恒心的人对目标的追求具有自觉性，不用别人暗示和监督，就能独立地工作和学习，这种自觉性能自觉地管理自己、约束自己，使自己的行为不会受外界或无关事物的干扰或吸引，一心向着目标努力。但没有恒心的人则不一样，要么三分钟热度，今天兴趣来了干一下，明天没兴趣就不理睬；要么做事有始无终，结果是时间也耽误了，精力也耗费了，什么事都没做成。

进取心——用心做事的推动力

在充满竞争的生存环境中，永远不会有中立者的位置。要么进取而胜出，要么被淘汰，成为成功者的垫脚石。

进取心是指不满足于现中，坚持不懈地向新目标追求的蓬勃向上的心理状态，是一种勇往直前、不畏艰辛的献身精神。人类如果没有进取心，社会就会永远停留在一个水平上。正如鲁迅先生所说："不满是向上的车轮。"社会之所以能够不断发展进步，一个重要的推动力量就是我们拥有这只"向上的车轮"，即进取心。正是进取心这种永不停息的助推力，激励着人们用心工作，向着既定的目标迈进。

美国著名学者奥里森·马登说："进取心是完成崇高使命和创造伟大成就的动力，它是种极大激发人们抗争命运的力量。于一家企业是如此，于一个民族中的每个个体依然也是那样，进取心最终会成为一种伟大的激励力量，会使我们的人生更加崇高。"

莫德克从小就决心要成为棒球联盟的投手。

可是上帝并没有因为他的决心就将幸福降临到他的头

上。他小时候在农场做工时，不小心失去了右手食指的大部分，中指也受了重伤。我们知道，对于一个投手，失去手指意味着什么。成为全棒球联盟最好的投手，在这次事件之前是可能的。可现在，手变成这样，这个梦想好像永远只能是梦想了。

可是这位少年不这样想：他完全接受了这个不幸的事实，尽自己最大的努力，学会用剩余的手指投球，终于成为地方球队的三垒手。有一天，莫德克从三垒传球到一垒，教练刚好站在一垒的正后方，看到旋转的快速球划着美妙的曲线进入一垒手的手套里，惊叹道："莫德克，你是天才投手。球控制得太出色了，球速也快。那种会旋转的球，任何击球手都会挥棒落空的。"

莫德克投的球速度快，又有角度，上下飘浮，然后进入捕手手套的中央，使击打者都束手无策。莫德克将击球手一个个三振出局。他的三振纪录和成功投球的次数都很了不起，不久便成为美国棒球界最佳投手之一。

正是受伤的手指，也就是变短的食指和扭曲的中指，使球产生了如此与众不同的角度和旋转。

少年莫德克之所以能成功地实现自己的梦想，正是靠着一股永远进取的精神。

孔子曰：“欲得其中，必求其上；欲行其上，必求上上。”但凡成功之士都有一种一般人所没有的进取心和成就动机，能高标准地要求自己，使自己一步一步向既定目标前进。

如今，高度进取心也是企业最重视的素质。一家公司的人力资源部经理曾说：“不管应聘者在校时的成绩多么好，如果缺乏到本公司工作的意愿，那么公司肯定是不会录取的。公司需要的是那种不畏艰难、不怕失败，能不屈不挠开拓进取的人。”

需要“主动进取”的员工，是老板们的共同心声。具有这种精神的员工，是企业进步不可或缺的支柱。进取心对一个现代员工尤为重要，它是在这个激烈竞争的社会里立足的基本条件。只有自我鞭策、自我栽培、主动进取，才能成为企业和老板真正所需的人。

李开复曾经说过：“三十年前，一个工程师梦寐以求的目标就是进入科技最领先的 IBM。那时 IBM 对人才的定义是一个有专业知识、肯埋头苦干的人。斗转星移，现在人们对人才的看法已逐步发生了变化。现在，很多公司渴求的人才是积极主动、充满热情、灵活自信的人。”钢铁大王卡耐基曾经说过：“有两种人绝不会成大器，一种是非得别人要他做，否则绝不主动做事的人；另一种人则是即使别人要他做，也做不好事情的人。那些不需要别人催促，就会主动去做应做的事，而且不会半途而废的人必将成功，这种人懂得要求自己多付出一点点，而且做得比别人预期的更多。”

那些具备进取心的人往往能自觉地、积极地进行努力，并能不屈不挠地把思想付诸行动，影响和带动周围的人去工作。

我们可以发现，在任何一个公司有两种人最能成功，一种是勇于开拓进取的人，另一种是有开放心态的人，他们谦虚，他们可以有效接受别人的看法，所以他们的成功比别人快得多，自然收获也大！

热心——用心做事的有效方法

爱默生说：“有史以来，没有任何一项伟大的事业不是因为热情而成功的。”

热情是一种洋溢的情绪，是一种积极向上的态度，更是一种高尚宝贵的精神，是对工作的热衷、执着和喜爱。它是一种力量，使人有能力解决最艰深的问题；它是一种推动力，推动着人们不断前进，影响和带动周围更多的人热情地投身于工作之中，能使一个人保持高度的自觉，把全身的每个细胞都调动起来，将逆境、失败和暂时挫折转化为行动的能量。只有那些对工作充满热情的人，才有可能把工作做好。

根据美国经济学家罗宾斯的理论：人的价值=人力资本×工作热情×工作能力。一个人如果没有工作热情，那么他的价值就是零。没有工作热情的人工作时一定是胡干乱干的，整天做的就是熬时间、躲检查、等吃饭、等工资、等休息……没有工作热情就不可能全心全意投入工作中，也不可能创造性地解决工作中的难题，更不可能有创业的力量和勇气。

爱默生说：“不倾注激情，休想成就丰功伟绩。”卡耐基认为：

“对工作热情的人，具有无穷的力量。”

让我们来看一下那些取得巨大成功的企业家、政治家、文学巨匠们是如何工作的吧！

比尔·盖茨是一个充满热情的工作狂。每星期工作七天，从不休息。有时，他一连好几天都不离开办公室，晚上就睡在办公室的地板上。他时常忘记吃饭，常常需要秘书在中午饭的时候给他带汉堡包。甚至在他会客时，也需要秘书看着钟点，不断地提醒他：“比尔，你们快停一停，先吃午饭吧。客人们可能饿坏了，现在已经下午2点了……”

有人好奇，便问比尔·盖茨为什么对工作如此热情。比尔·盖茨说：“每天早晨醒来，一想到所从事的工作和所开发的技术将会给人类生活带来的巨大影响和变化，我就会无比兴奋和激动。因而，我就会充满热情地投入到一天的工作中。”

* * * *

萨姆·沃顿，沃尔玛公司的创始人，他在80多岁的时候还马不停蹄地在全国巡视他那庞大的连锁店帝国。他去南美洲考察的时候，甚至因为在超市里不断爬上爬下测量货架之间的距离，被超市报警送到警察局。

* * * *

一位政治家在一天内连续做了七次演讲，但仍然精神抖擞，一点没有疲惫之态。

一位朋友问他："您一天做了七次演讲，为什么不觉得累呢？"

他回答说："我绝对相信我演讲中的每句话。我对自己的信仰充满了热情。"

* * * *

法国著名作家大仲马的写作速度是惊人的。他一生写有小说约 150 部。白天他同作品中的主人公生活在一起，晚上则与一些朋友交往、聊天。

有人问："你辛苦写了一天，第二天怎么仍有精神呢？"

大仲马回答说："我根本没有苦写过。"

"那是怎么回事呢？"

"我不知道，你去问一棵梅树是怎样结出梅子的吧！"

是热情使他们对工作乐此不疲！一个对工作充满热情的人，永远不会厌倦他的工作，并且始终都会认为自己的工作是世界上最神圣、最崇高的职业，即使在工作的过程中遇到很多困难，他也不会放弃努力，而是想办法去克服，直到成功。

热情是成功的原动力，是战胜困难的强大力量。它能使你保持清醒，使你全身所有的神经都处于兴奋的状态，帮助你排除任何有碍于实现既定目标的干扰，并不断地推动你去做自己内心最渴望的事情。

对于一名员工来说，热情就如同生命，它可以把枯燥乏味的工

作变得生动有趣，使自己充满活力并感染周围的同事，让他们理解你、支持你，使你拥有良好的人际关系，从而获得老板的提拔和重用，赢得珍贵的成长和发展的机会。

托马斯·爱德华是一家上市公司的负责人，他拥有亿万财富，是当地有名的富翁。以前，他只是一家公司的小职员，不善言谈，表情呆板，不受大家欢迎，也吸引不了老板的注意。

后来，他决定改变自己，于是经常把开朗、快乐的微笑挂在脸上，把对工作的满腔热情、对同事的友好态度都展现无遗。情况发生了变化，在以后的日子里，所有的人都意识到了爱德华的与众不同。

爱德华每天都向每个人热情地打招呼，对大楼的电梯管理员如此，对大楼门廊里的警卫如此，对清洁人员也如此，他对待公司的所有同事都笑容可掬，热情帮助有困难的同事。结果，每个人都以微笑回报他。以前讨厌他的人也逐渐改变了对他的看法，拉近了与他的距离，现在他已经变成了一个受人欢迎的人。即使遇到很棘手的问题，也有人愿意主动去帮助他。更重要的是，公司的老板发现了他的这一转变之后，认为他是一个有潜力可挖的人才，于是，让他担任公司的一个重要职位，结果，爱德华干得很出色，这让所有的人对他刮目相看。

爱德华不仅在公司里热情待人，微笑示人，对待客户更是如此。因此，大家认为他是一个值得信赖的人，都愿意同他合作。不久，爱德华顺利地被提升为该上市公司的负责人。

爱德华的事例清楚地体现出热情在人际交往中的重要作用，它可以帮助人们集结人气，获得良好的人脉，在职场中提升个人的综合能力。

因此，如果你现在正感觉被繁忙的工作压得喘不过来气，那么学着微笑吧，把你的热情充分地展现出来，释放你的激情，它会给你带来希望和力量，给你自信，也会使你得到他人的信任。在工作中，老板喜欢把重要任务交给这样的员工来做，这时，你也将获得更多不断成长和发展的机会。

信心——用心做事的原动力

信心是一种巨大的动力，是打开成功大门的金钥匙。它可以使你去做别人认为不可能成功的事情。信心是用心员工最重要的优势资源。在这种优势资源的主导下，可以冷静地分析问题，积极地寻找方法，努力奋斗到底。

信心是一切成就的基础。自信代表着一个人在工作中的精神状态，以及对自己能力的正确认知。对一个员工来说，当他正确地认识了自身价值和能力及其工作责任时，就会产生一种肯定性的情感和积极的态度。一个充满自信的人在面对挑战时能时刻鼓励自己："我能行，我一定行！"更进一步说，自信就是相信自己能够成功，并能坦然面对一切艰难险阻。

只有正确认识自己，充分认识自己的长处，才能保持奋发向上的劲头。如果你在心里认为自己是最优秀的人，你就会按照最优秀的人的标准来要求自己。只有先在心里肯定自己，你才能在行动上充分地展现自己。

1960 年，哈佛大学教授罗森塔尔博士在美国加州一所学校进行了一项试验。他声称，他制造的一种仪器能够找出最优秀的人，并能发现那些将来会出人头地的人。他先从老师中选出几个人，然后又从全校的班级中选出几个班的学生作为实验对象。他对选出的老师说：“我从全校的老师中选出你们几位，因为你们是最优秀的老师。这几个班级的学生也是最聪明而且最有可能有所成就的学生，他们将由你们来教。我相信，最优秀的老师和最聪明的学生的组合，将会产生非凡的教学结果，我的仪器不会出错。”

一年过去了，当罗森塔尔博士再次来到这所学校时，他发现那些老师个个表现优异，而他们所教的班级也成为整个学校的明星班级。罗森塔尔再次召集这些老师开会，他对老师们透露说：“实际上，我并没有那样一种仪器。那些学生都是最普通的学生，我只是随机抽取了几个班级。”

老师们对此一阵诧异。罗森塔尔博士接着说：“实际上，各位老师也并不是我挑选的最优秀的老师，而是我随手抽调出来的。你们是一些普通的老师，教的是普通的学生，但是你们取得了这样的好成绩。各位老师一定想知道原因在哪里吧。”

一位老师说：“是的，博士。我知道，当我们被告知是最优秀的老师的时候，我们就努力做到最优秀。我们的学生是

聪明的、与众不同的。他们犯错误时，我们也一样耐心地帮助他们，因为他们是聪明人，他们只是无意中出了错。我们从来不打击、批评学生，我们鼓励他们做到最好。我们都认为自己是不普通的，于是我们就不再普通。”

罗森塔尔听完，会心地笑了。

信心是一种巨大的动力。许多成功人士之所以能够取得那么大的成就，就是因为他们心中有一种矢志不渝的信念，使他们能够坚持到最后的胜利，这种信念就是相信自己，相信自己确定的目标，相信自己为达到这一目标所具备的能力。

拿破仑·希尔说：“信心是‘不可能’这一毒素的解药。”信心的力量是惊人的，它可以改变恶劣的现状，带来令人难以置信的圆满结局。有信心的人是永远打不倒的，他们是永远的胜利者。事物本身并不影响人，人们只受自己对事物的看法的影响。不是因为有些事情难以做到，使你失去了自信，而是因为你失去了自信，有些事情才显得难以做到。

一个经理，他把全部财产投资在了一种小型制造设备上。由于世界大战爆发，他无法取得所需要的原料，因此只好宣告破产。创业的失败使他大为沮丧。于是他离开了妻子儿女，成为一名流浪汉。他对于这些损失无法忘怀，而且越来越难过。到最后，甚至想要跳湖自杀。

一个偶然的机会，他看到了一本名为《自信心》的书。这本书给他带来了勇气和希望，他决定找到这本书的作者，请作者帮助他再度站起来。

当他找到作者，说完他的故事后，那位作者却对他说："我已经以极大的兴趣听完了你的故事，我希望我能对你有所帮助，但事实上，我却无能为力。"

他的脸立刻变得苍白，低下头，喃喃地说道："这下完蛋了。"

作者停了几秒钟，然后说道："虽然我没有办法帮你，但我可以介绍你去见一个人，他可以协助你东山再起。"刚说完这几句话，流浪汉立刻跳了起来，抓住作者的手，说道："看在上帝的份儿上，请带我去见这个人。"

于是作者把他带到一面高大的镜子面前，用手指着镜子说："我介绍的就是这个人。在这个世界上，只有他能使你东山再起。除非你坐下来，彻底认识这个人，否则你只能跳到密歇根湖里。"

他朝着镜子走去，用手摸了摸自己长满胡须的脸孔，对着镜子里的人从头到脚打量了几分钟，然后退几步，低下头，开始哭泣起来。

一个月后，作者在街上又碰见了他，但几乎认不出来了。他的步伐轻快有力，头抬得高高的。

"那一天我离开你的办公室时还只是一个流浪汉。我对着

镜子找到了我的自信。现在我找到了一份月薪 3 000 元的工作。老板先预支了一部分钱给我。我现在又走上成功之路了。”他还风趣地对作者说：“我正要前去告诉你，将来有一天，我还要再去拜访你一次。我将带一张支票，签好字，收款人是你，金额是空白的，由你填上数字。因为你介绍我认识了自己，幸好你要我站在那面大镜子前，把真正的我指给我看，让我认清了自己，有勇气从低谷中走了出来。”

在充满竞争的职场里，如果你始终相信自己，对自己充满信心，并坚信自己“我能”，每天都对自己说“我行”、“我已经准备好了”、“我是最优秀的”，你一定会获得成功。

感恩心——用心做事的健康心态

感恩是一种健康的心态。如果你能每天怀着一颗感恩的心去工作，你不仅心情会变得更加愉快，所获得的帮助更多，工作成绩也会更加出色。

感恩是一种美德，是一种健康的心态。同时，它也是一种良知，是一种动力。感恩，能让我们自动自发去工作，乐观面对一切苦难与挑战，把工作当成自己的事业。感恩，能让我们在工作中激情四射，工作得更加愉快、更加出色。只有懂得感恩，并将其付诸行动，才能获得别人的帮助与尊重，才能得到老板的信任与重用。

日本有一位获得过诺贝尔文学奖，在世界各国都很有名气的文学家，叫川端康成。在他 60 岁生日的时候，很多他的小说迷和新闻记者都从日本各地不约而同地来到他家里向他道贺。这时，有一位记者提出了一个问题：“您的文章写得如此曼妙生姿，可以说是古今中外无与伦比，而且您也获得过诺贝尔文学奖，那么请问您，您对人生有什么看法和体验？”

川端康成不假思索地回答说：“我非常惭愧，我活到了

60岁，我对人生也只懂得两件事，第一件就是‘善念’，第二件就是‘感恩’，所以我认为人生就等于善念加感恩…… 回想当年，当我第一次写文章投稿时，假若编辑先生把我的文章随便看看就丢掉或退稿，我想就没有今天川端康成在全国响亮的知名度。那么，谁给了我勇气，让我敢于一直投稿？当然是编辑先生。编辑先生虽然录用了我的文章，而且花心力用心地润饰和改动，让我的文章能更加生动漂亮，但假若接手打字的小姐和排版先生不愿尽心地做编排工作，使文字的前后段错置，那么，文章纵然被刊载了，但读者读来无比生涩，谁又愿意熟读？所以我要再三感谢他们的协助和费心。

“另外，假如该报纸在全日本的发行量只有3万份，那对我来说又有什么用？充其量只能有3万个人认识川端康成，当然对社会也不会具有深远的影响力。所以，我更要感谢在全国各地报社推广报纸的发行人员，能让更多的人看到我的文章。不过，万一哪天报纸将我的文章刊登出来了，送报的小弟和小妹却认为天气不好，外面正刮大风下大雨，不如等到明天再一起送，而不能及时地将那份刊发文章的报纸送到读者家里，这样新报变成了旧报。到了隔天，人家可能只想看当天的新闻，而不再要看昨日的旧闻。那么，我的文章纵然被刊登了出来，又会有什么用？正是由于报社的这群伙伴们，他们完全站在我的立场，协助我做好了一切。

“你看，编辑大胆录用我的文章；编排人员、打字小姐用

心地编排文章内容的每个字句；全国发行网将报纸推向千家万户；加上一群遇到下雨天仍愿意将报纸用塑料套小心套住，然后挨家挨户送出去的派报人员；还有全国的读者在看到我登在报纸上的文章时，能耐心地一遍两遍地细读，跟我谈心，最后变成我的小说迷……才能成就今天的‘川端康成’。所以我个人非常清楚，我之所以能有今天的名气，是因为社会上无数人在默默地帮助我。我必须真心感谢他们，写出更好的小说来报答他们。”

感恩是情感的真实体现，会在不经意中增加你的魅力；感恩也是开启智慧之门的钥匙，将使你出类拔萃；感恩使你成为受人欢迎的人，它可以改善人际关系，同时还是一种美好的生活态度。

怀着感恩的心去度过每一天，它将使你的心灵得到净化，使你更为谦虚，更加受人尊敬和爱戴，你的进步就会不期而至。

身在职场，企业为你提供了一个展示自我的舞台，让你拥有了一份“养家糊口”的收入。你应该心怀感激，事事为企业着想，处处以企业利益为重，不计较个人得失，对工作满怀热情，为企业的发展奉献自己的力量。

老板给予你发展的机会和成长的空间，使你一步一步走向成熟，工作能力得以提高。你应该心怀感激，感谢老板对你的信任和培养，对其下达的指令和所安排的工作，不应有对立情绪，应欣然接受，认真执行，积极主动地支持和配合。

同事的帮助让你克服了一个又一个的困难，使你不断地取得进步。你应该心怀感激，积极回报，做到“待人如待己”，这会让你拥有一个融洽的同事关系，做起事来更加得心应手、游刃有余。

工作让你积累了很多丰富的经验和资源，为你的事业打下了坚实的基础。你应该心怀感激，做事不投机取巧，不“偷工减料”，要勤于思考，善于总结，努力把各项工作做到100分。只有这样，你才能不断成长，不断进步。

当你以感恩的心态对待一切时，就会发现，机会往往在不经意间出现。

思坦因曼思是德国的一位工程技术人员，因为失业和国内经济不景气，不远千里来到美国。他幸运地被一家小工厂老板看重，被聘为生产机器马达的技术人员。

思坦因曼思是一个对工作极其严谨而富有钻研精神的人，很快他便掌握了马达的核心技术。

1924年，美国福特公司有一台马达坏了，公司所有的工程技术人员都未能修好。正在焦急万分的时候，有人推荐了思坦因曼思，福特公司就派人请他来。他来之后，什么也没做，只是要了一张席子铺在电机旁，聚精会神地听了3天，然后又要了梯子，爬上爬下忙了多时，最后他在电机的一个部位用粉笔画了一道线，写上“这儿的线圈多绕了16圈”几个字。福特公司的技术人员按照思坦因曼思的建议，拆开电

机进行修理，电机正常运转了。

福特公司总裁亨利·福特先生得知后，对这位德国技术人员十分欣赏，先给了他一万美元的酬金，然后又亲自邀请思坦因曼思加盟福特公司。但思坦因曼思向福特先生说，他不能离开那家小工厂，因为那家小工厂的老板在他最困难的时候帮助了他，同事们对他都很友好，他现在感觉工作很愉快、很满足。

福特先生先是觉得遗憾万分，继而又感慨不已。福特公司在美国是实力雄厚的大公司，人们都以进福特公司为荣，而他却为了报恩而舍弃如此好的机会。

不久，福特先生做出一个决定，收购思坦因曼思所在的那家小工厂。董事会的成员都觉得不可思议："这样一家小工厂怎么会进入福特先生的视野？"

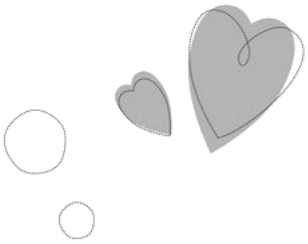
福特先生意味深长地说："因为那里有思坦因曼思，感恩是最宝贵的精神。"福特先生为了一个懂得感恩的人买下了整家工厂。

企业需要懂得感恩的员工，因为：一个员工如果知道感恩，知道如何去感谢企业，知道如何去感谢帮助过他的人，这是其做好工作的一个起码的基础，这样的人就是受老板欢迎的人。

第 3 章

把心用对

——做一个懂得用心做事的员工



一个用心做事的员工，不仅要心怀用心做事的理念，做一个有心人，还要懂得在工作过程中把心用对地方，不管在哪家公司，从事何种工作，要明白如何去做事，做一个思考的智者、行动的强者，不让拖延影响你做事的效率，并养成终身学习的习惯，做自己事业的摆渡人。

用心做事，首先要明白如何做

用心做事，首先要明白应该做什么样的事情，目的是什么，目标是什么，内容是什么，途径是什么。在做的过程中，不仅要有科学的方法，而且要专心致志。

忙在点上，做正确的事

忙在点上，行动和目标一致，做正确的事。

现代企业里，很多员工把“最近比较忙”挂在嘴边，他们忙得热火朝天，甚至一刻不停地忙碌着。但是，如果看看他们在忙什么，你就会发现，他们并没有忙到点上，也就是说，没有做“正确的事”。由于事先缺乏仔细思考，导致他们把大量的精力和时间浪费在一些无关紧要的事情上，忙的不是“正确的事”，也就是心无用处。

所以，我们在开始每项任务的行动之前，都应该认真思考，这项任务的最终目标是什么，这个目标能为公司带来怎样的价值，然后，瞄准目标开始行动。

三个人奉命执行种树的任务，其中一个人负责挖坑，一个人负责放树苗，还有一个人负责填土。

有一天，只有两个人到场，但缺席的那个人并没有对这两个人的工作产生丝毫的影响。只见他们一前一后，前面那个人拿着铁锹照常挖自己的坑，后面那个人依然有条不紊地用铁锹把坑填满土，就这样干了好长时间。

这令一个在路边休息的过路人很奇怪，于是走过去问他们在干什么。后面那个人回答说："我们在执行种树的任务啊，本来是三个人的，但负责放树苗的人生病请假没来……"

之所以会出现如此可笑的情况，就是因为栽树的人没有真正明白自己做的事情的目的是什么，从而走入了任务陷阱——只是死板地执行老板的指令和既定的程序。

像上例那样的极端情况可能在现实生活中并不会出现，但在实际工作中，却不乏这样的人：他们工作很努力、很敬业，却没有忙在点上，也就是说，没有让心行驶在正确的轨道上。

那么，在具体的工作中，我们如何才能做正确的事呢？

生活中的聪明人往往是那些知道做正确事情的人，他们对无足轻重的事情无动于衷，他们很清楚该做什么，不该做什么。这样的人对那些较重要的事务无一例外会感到兴奋，同时善于把无关紧要的事情搁置在一边。用经济学家的话说，在资源稀缺的情况下，选

择是至关重要的。因此，忙在点上，做正确的事，首先要求我们“找出正确的事”，这是第一步。

我们每天面对的事情，按照轻重缓急可以分为四个层次：重要且紧迫的事、重要但不紧迫的事、紧迫但不重要的事、不紧迫也不重要的事。要想在千头万绪中“找出正确的事”，这需要我们按事情的“重要程度”排定做事的先后顺序。所谓“重要程度”，即指对实现目标的贡献大小。对实现目标的贡献越大的事越重要，它们应获得优先处理；对实现目标越无意义的事情，越不重要，它们越应延后处理。简单地说，就是根据“我现在做的，是否使我更接近目标”这一原则来判断事情的轻重缓急。

我们清楚“正确的事”后，就应该集中精力，将 80%的时间花在这些事情上。

当然，正确的事有很多，对这些正确的事我们应该如何处理呢？这里，我向大家推荐一个方法，那就是效率管理大师艾维利的“六点优先工作制”。

美国伯利恒钢铁公司总裁曾因公司濒临破产，而向效率管理大师艾维利咨询求助。在听了总裁一个多小时的倾诉后，艾维利说：“这样吧，我给你一个方法，如果这个方法确实有用，你需要付给我 2.5 万美元的报酬。”总裁此时已经是焦头烂额，虽然觉得有点离谱，但还是答应了。于是，艾维利拿出了一张白纸，请总裁把他第二天要做的全部事情写下来。

几分钟后，白纸上满满记录了总裁先生几十项要做的工作。

这时，艾维利请总裁认真考虑，并要求他按事情的重要程度排序，分别从“1”到“6”标出六件最重要的事情。同时告诉他，请他从明天开始，每天都这样做：每天一开始，全力以赴做好标号为“1”的事情，直到它被完成或被完全准备好，然后再全力以赴做标号为“2”的事，以此类推，直到他下班为止。如果他一天只做完了第一件事情，那不要紧，因为他总是做着最重要的事情。艾维利还建议他，如果这个方法有效，可将此法推行至他的高层管理人员，若还有效，继续向下推行，直至公司的每位员工。

这就是著名的“六点优先工作制”方法。艾维利认为，一般情况下，如果人们每天都能全力以赴完成六件最重要的事，那么他一定是一位高效能人士。一年后，艾维利的方法在伯利恒钢铁公司产生了巨大的效果，作为咨询的报酬，他也如愿收到了一张来自伯利恒钢铁公司2.5万美元的支票。

所以，只有跳出事务性的泥潭，忙在点上，做正确的事，并全力以赴，才能成为一个高效能的员工。

快人一步，正确地做事

用心做事，不仅要做正确的事，还要正确地做事。“做正确

的事”和“正确地做事”是不可分割的两个方面。

“做正确的事”是前提，告诉你努力的方向，如果没有这个前提，“正确地做事”将失去目的性。“正确地做事”是过程，告诉你行动的方法，没有好的方法，“做正确的事”将得不到很好的执行。方向决定往哪儿走，方法决定怎么走。这就好像我们日常开车，选择正确的路线是“做正确的事”，而怎么把车开好，就是“正确地做事”。

马云在 2007 年的杭州第四届网商大会上专门提到了“正确地做事和做正确的事”的重要性。他说：“有件事情很重要，大家要做正确的事，还要正确地做事，这有两个含义。首先要选择正确的方向，如果你方向选错了，你做得越对，死得也越快。所以，我觉得我比较幸运，阿里巴巴选择了一个正确的方向——电子商务这个方向。我想给在座所有网商群体讲，网商群体一定要成为世界上最诚信的商帮。为什么？我们没有办法线下见面，所有东西都是靠诚信一点一滴建立起来的。如果我没见过你，又要做生意，从几百万元到上千万元，必须一点点做起来。网商逐渐壮大起来，最重要的是诚信，所以要做最正确的事情，网商要大力投入诚信建设。”

马云的观点非常明确：只有先做正确的事，接下来才能正确地做事。其实，效率和效能并非不能同时获得。只要我们能够做到“用正确的方法做正确的事”，效率和效能就能在工作中同时体现出来。

所谓“正确的方法”，就是选择做事的方式。虽然说条条大路通罗马，但总有一条是最近也是最快的，也总有一条是最远也是最慢的。找到了那条以最快的速度可以达到目标的路径，并坚持不懈地走下去，我们就能同时实现效率和效能。

美国著名的企业领导学专家本尼斯在担任辛辛那提大学校长时，每天的工作都非常繁忙。有一天凌晨4点多了，他还在处理堆积如山的文件，疲惫的他突然间领悟到了领导与管理的区别：“我决定了，我要当领导型而非管理型的大学校长，这是个重要的区别。许多组织管理得很好，却领导得很差。它们擅长处理所有的日常工作，却从来没有先问问这些日常工作是否该做。”

本尼斯随后得出了一个令人反复引用的结论：“领导者做正确的事，管理者正确地做事。”

本尼斯从自己的亲身体验领悟到，虽然他在做正确的事，但是没有采取正确的方法，所以没有效率。

工作效率的提高离不开好的工作方法。许多时候，我们既是自己的领导者，也是自己的管理者。如果不能为自己找到有效的工作方法，最终受到影响的只能是自己。

此刻，你应该强烈地意识到，没有正确的工作方法，无论我们多么用心，都难以提升工作效率。尤其是在强调执行力的今天，忙

碌早已不是评价员工是否优秀的标准。在许多组织，忙碌的员工并不会得到赞赏，如果没有工作效率，反而会被看作没有工作能力。

这是一个以“快”、“稳”、“准”制胜的时代，“走”得快不快、稳不稳，是衡量“正确地做事”的关键指标。“快”和“稳”要求做事要讲究科学的方法，并在做的过程中少走弯路，真正做到快人一步。

有两个青年，一个叫杰克，一个叫约翰。他们不约而同去某个海岛寻找金矿。到海岛的邮船很少，半个月一趟。为了赶上这趟船，两个人都日夜兼程地走了好几天。当他们双双赶到离码头还有 100 米时，邮船已经起锚。天气奇热，两个人都口渴难忍。这时，正好有人推来一车柠檬茶水。邮船已经鸣笛发动了，杰克只是瞥了一眼茶水车，就径直飞快地向邮船跑去。约翰抓起一杯茶就喝，他想：喝了这杯茶也来得及。杰克跑到岸边时，船刚刚离岸一米，于是他纵身跳了上去。而约翰因为喝茶耽搁了几秒钟，等他赶到时，船已离岸五六米了。于是他只能眼睁睁地看着邮船一点点地远去……

杰克到达海岛后，很快就找到了金矿，几年后，他便成为亿万富翁。而约翰在半月后，勉强来到海岛，因为生计问题只得在杰克手下做了一名普通的矿工。

只有做到快人一步，才能在竞争中立于不败之地，在工作中步步领先他人。盛田昭夫说：“如果你每天落后别人半步，一年就是183步，十年就是18 000里。”比尔·盖茨说：“过去，只有适者能够生存；今天，只有最快处理完事务的人能够生存。”我们慢，不是因为我们不够快，而是对手更快。所以，我们唯有更快，才能赢得机会，才不至于被淘汰。

心无旁骛，一次只做一件事

用心做事，要求我们一次只做一件事，绝不能三心二意、眉毛胡子一把抓。

在当今时代，没有哪家企业、哪个老板喜欢那种做事三心二意、在工作中走神的员工。从这种意义上说，工作专心致志、心无旁骛的人，就是能把握成功机遇的人。只有一心一意做事的人，才能受到老板的器重与提拔。

美国有家大公司在招聘员工时，特别关注考察应聘者专心致志、心无旁骛的工作作风。通常在最后一关时，由总裁乔治亲自考核。

有一次面试，乔治找出一篇文章对前来应聘的哈里斯说：“请你把这篇文章一字不漏地读一遍，最好能一刻不停地读

完。”说完，乔治走出了办公室。

哈里斯想，不就读一遍文章吗？这太简单了。他深呼吸一口气，开始认真地读起来。过了一会儿，一位漂亮的金发女郎款款而来：“先生，休息一会儿吧，请用茶。”她把茶杯放在茶几上，冲着哈里斯微笑着。哈里斯好像没有听见也没有看见似的，还在不停地读。

又过了一会儿，一只可爱的小猫伏在了他的脚边，用舌头舔他的脚踝。他只是本能地移动了一下他的脚，小猫丝毫没有影响他的阅读，他似乎也不知道有只小猫在自己脚下。

那位漂亮的金发女郎又飘然而至，要他帮她抱起小猫。哈里斯还在大声地读，根本没有理会金发女郎的话。

终于读完了，哈里斯松了一口气。这时乔治走了进来问：“你注意到那位美丽的小姐和她的小猫了吗？”

“没有，先生。”

乔治又说道：“那位小姐可是我的秘书，她请求了你几次，你都没有理她。”

哈里斯很认真地说：“你要我一刻不停地读完那篇文章，我只想如何集中精力去读好它，这是考试，关系到我的前途，我不能不更专注一些。别的什么事我就不太清楚了。”

乔治听了，满意地点了点头，笑着说：“小伙子，你表现不错，你被录取了！在你之前，已经有 50 人参加面试，可没有一个人及格。”他接着说：“在纽约，像你这样有专业技能

的人很多，但像你这样专注工作的人太少了！你会很有前途的。”

果然，哈里斯进入公司后，靠自己的业务能力及对工作的专注和热情，很快就被乔治提拔为经理。

现任要职的哈里斯在回忆当时应聘时的情景时说：“那是我一生中最重要的一课，一个人如果没有专注工作的精神，那他就无法抓住成功的机会。”

一心一意地专注于自己的工作，是每个人获取成功不可或缺的品质。

曾经有人问洛克菲勒这样一个问题：“你是如何完成如此多的工作的？”他回答说：“我在特定的时间内只集中精力做一件事，而且我会尽最大努力去做好它。”将自己的心力集中于一点，不仅可以提高工作效率，而且做事的质量也明显提高，并能从工作中体会到乐趣。

在我们这个星球上，如果以一平方米这种小面积来计算，最紧张的地方可能要数纽约中央火车站的问询处了。每天，那里都是人潮拥挤，匆匆的旅客都争抢着询问自己的问题，都希望能够立即获得答案。对于问询处的服务人员来说，工作的紧张与压力可想而知。疲于应对可能是他们的共同感受。可柜台后面的那位服务员却是个例外，他看起来一点也不紧

张，这实在是令人不可思议。这位服务员身材瘦小，戴着眼镜，一副文弱的样子，却要面对大量缺乏耐心和混乱的旅客，让人很难想象在如此巨大的压力面前他还能镇定自若。

在他面前的旅客，是一个又矮又胖的妇女，头上戴着一条头巾，已被汗水湿透，脸上充满了焦虑与不安。问询处的先生倾斜着上半身，以便能倾听到她的声音。“是的，你要问什么？”他把头抬高，集中精神，透过他的厚镜片看着这位妇人。

这时，有位穿着入时、一手提着皮箱、头上戴着昂贵帽子的男子，试图插话进来。但是，这位服务员却旁若无人，只是继续和这位妇人说话：“你要去哪里？”“春田。”“是俄亥俄州的春田吗？”“不，是马萨诸塞州的春田。”他根本不看行车时刻表，就说：“那班车在 10 分钟后发车，在第 15 号站台。你不用跑，时间还来得及。”“你是说 15 号站台吗？”“是的，太太。”“15 号？”“是的，15 号。”

女人转身离开，这位先生立刻将注意力移到下一位客人——那位戴帽子的旅客身上。但是，没多久，那位太太又回头来问一次站台号码。“你刚才说是 15 号站台？”这一次，这位服务员集中精神在下一位旅客身上，不再管这位头上扎头巾的太太了。

有人询问那位服务员：“能否告诉我，你是如何做到并保持冷静的呢？”

那人这样回答："我并没有和所有人打交道，我只是单纯地处理一位旅客的问题。忙完一位，才换下一位。在一整天中，我一次只服务一位旅客。"

许多人在工作中把自己搞得疲惫不堪，而且效率低下，很大程度上就在于他们没有掌握这个简单的工作方法——一次只解决一件事。他们总试图让自己具有高效率，而结果却往往适得其反。

"一次只服务于一位旅客"，"一次只做一件事"，这可以使我们静下神来，心无旁骛，一心一意地把一件事做完、做好。倘若我们好高骛远，见异思迁，什么都想抓，什么都想做，这种面面俱到的做法，最终只能是像猴子掰玉米那样，掰一个，丢一个，到头来两手空空、一事无成。

我们要学习那位服务员的工作方式，一次只着眼于一件事情，并且集中精力完成一件事情，把其他事情按照轻重缓急顺次安排下来。解决完一件事之后，再着手解决其他事情。这样才不会因为事务繁杂，理不出头绪而顾此失彼。

一次只解决一件事情，并不是忽略其他事情，而是循序渐进完成任务。只有这样，才能真正有效地处理好身边的每件事情。

既要埋头做事，也要抬头看路

埋头做事，就是要认真做事，踏实工作；抬头看路，就是

要认清形势，把握方向。

抬头是一种精神，一种坚信乐观、播撒希望的精神；埋头也是一种精神，一种认真专一、严谨务实的精神。在工作中，“既要埋头拉车，又要抬头看路”。

比尔·盖茨在埋头做事的同时，从不忘记抬头看路。他每年会“闭关”两次，凝神思考科技业的未来，然后把所思所想传达到整个微软公司。不要以为盖茨的“闭关”只是故弄玄虚，1995 年那一周的时间里，比尔·盖茨写出了有名的《互联网浪潮》，为微软确立了新的战略方向，之后的 Tablet PC、开创网络游戏业务等构想都是在“闭关”期间形成的。

有一名探险家到南美的丛林中探险，找寻古印加帝国文明的遗迹。他雇用土著人做向导及挑夫，一行人浩浩荡荡地朝着丛林的深处走去。尽管土著人背负着笨重的行李，但他们的脚力过人，仍能健步如飞。在整个队伍的行进过程中，总是探险家先喊着需要休息，让所有土著人停下来等他。一连三天，考察队都很顺利地实现了原定的计划。

可是到了第四天，探险家一早醒来就催促着向导准备上路。不料土著人却拒绝行动，探险家对此感到非常气愤和不解。经过沟通，探险家终于明白，土著人自古以来便流传着一种神秘的习俗：在赶路时，皆会竭尽所能地拼命向前冲，但每走上三天，便需要休息一天。当探险家进一步询问原因

时，向导的回答让他受益终身：“那是为了让我们的灵魂，能够追得上我们赶了三天路的疲惫身体。”

在这个竞争激烈的时代，忙碌成了所有人的生活常态。在这样的忙碌中，我们常常只顾着埋头拉车，却忘了抬头看路，少了思考、总结、再前行这重要一环。

务实、低调的郑秀康，与高昂、张扬的人头像商标，在郑秀康这位中国鞋王的身上，我们找到了矛盾中的统一。郑秀康坦言，正是在埋头“练功”与抬头寻路之间，他感悟并收获了28年的嬗变。

凭着一股埋头苦干的劲儿，郑秀康和康奈赢得了温州制鞋业一个接一个的荣誉：第一个中国鞋业大王，第一个中国真皮鞋王，第一枚中国驰名商标，第一个全国质量奖……

“方向对了，就不怕路远！”郑秀康在不断践行他的这句话。

郑秀康第一次奋力抬头寻找方向是在1987年。

那年的8月8日，杭州武林广场火烧温州劣质鞋，几乎将所有的温州鞋厂打入谷底。

“生存还是毁灭，这是一个问题！”郑秀康借用了哈姆雷特的这句话。

面对困境，郑秀康开始抬头寻路！

在上海，他四处找人托关系，到上海皮鞋研究所学习。在东莞，他找温州老乡带路，到台资制鞋公司参观。1989 年，他又来到了被誉为世界鞋都的意大利，看着一双双工艺精湛的皮鞋在流水线上制造出来，他着迷了。

抬头寻路，郑秀康看到了温州鞋的差距，也看到了温州鞋升级换代、加速发展的希望。

于是，郑秀康又以一种近乎冲动的热情，开始了康奈“埋头创新”式的腾飞之路：退出批发市场，走连锁品牌专卖之路；引进意大利设计师，追赶世界鞋业时尚潮流；加入世界权威鞋类研究机构，推出有自主知识产权的系列舒适鞋……

郑秀康的第二次抬头寻找方向的动力，伴随着中国加入世贸组织的脚步而来。当时“狼来了”的声音在业界回荡，而郑秀康从中却看到了机遇，中国鞋业为什么不把品牌推向国外呢？

“有些老外不相信中国鞋也有品牌。”但郑秀康还是认准了自己的方向。2001 年，他不仅敢到世界最著名的时尚之都巴黎开专卖店，还把店从唐人街开到了巴黎最繁华的商业街。《经济日报》曾发表专题报道：“康奈品牌在法国巴黎叫响。”

郑秀康说：“康奈不仅要让自己走出去，而且希望有更多的中国企业走出去，也只有这样，中国品牌才能在国际上叫响，中国人才能真正在世界上抬起头来。”

进军法兰西，登陆美利坚，扎营意大利，7 年间，郑秀

康已经在欧美的十多个国家开了200多家专卖店。2006年，康奈牵头在俄罗斯远东地区建立国家首批经贸合作区，带领更多中国企业参与国际竞争与合作。

在选择国际市场扩张战略上，郑秀康既量力而行，又步步前进。郑秀康的28年，就是在抬头和埋头之间不断前行的。郑秀康说，发展过程中的每次抬头，都让康奈看清了今后的发展方向；每次埋头都为又一次抬头打下了坚实的基础。

谈到怎么样处理抬头和埋头的关系时，郑秀康的回答既简单又出人意料："要抬头，先埋头。"他解释说，要收获，就要先付出；要走远路，就要先练好脚力。

埋头做事与抬头看路都是推动工作的必备条件，缺一不可。只埋头做事不抬头看路，工作就会出现盲目性，有时甚至是原地踏步；只抬头看路而不埋头做事，干打雷不下雨，工作就会缺乏实效性。

做一个善于思考的智者

只有敢“想”、会“想”，用心去思考，善于总结，每天才会有进步。用心做事，要求我们做事之前要用心规划、全面思考，以正确的思想动机和方法把正确的事情做出正确的结果。

一个善于思考的人，才是一个力量无边的人

船的力量在于帆和桨，人的力量在于思考。一个善于思考的人，才是一个真正有能力的人。

为什么相似的工作环境和条件，相当的智力状况，有的人出类拔萃，能创造出骄人的业绩，交出优秀的答卷，而有的人则工作平平，始终不见有起色，公司不满意，自己也不满意。其实答案很简单，缺乏正确的思考方式无疑是其中非常关键的一个原因。正确的思考之所以能产生巨大作用，是因为它可以决定一个人应该采取什么样的行动。

古今中外的成功者，都经过了一番正确而艰苦的思考。爱因斯坦狭义相对论的建立就经过了“十年的思考”。他说：“学习知识需

要思考、思考、再思考，我就是靠这个学习方法成为科学家的。”伟大思想家黑格尔在著书立说之前曾缄默六年，不露锋芒。在这六年中，他以思为主，专研哲学。这平静的六年，其实是黑格尔一生中最富有成效的。牛顿从苹果落地发现了万有引力，有人问他有什么诀窍，他说：“我没有什么方法，只是对于一件事情做长时间的思考罢了。”

一天到晚只知道工作却不知道思考的人，他的工作不会做得很好。

一天晚上，英国著名的物理学家卢瑟福走进实验室，看到一位学生仍坐在实验桌前，便问道：“这么晚了，你还在做什么？”

学生答道：“我在工作。”

“那你白天在干什么呢？”

“也在工作。”

“那么你早上也在工作吗？”

“是的，教授，早上我也工作。”

于是，卢瑟福提出了一个问题：“那么，你什么时候思考呢？”学生看了看他，无言以对。

给思考留下一定的时间。思考有多远，路就有多远，善于思考可以避免工作的盲目性。哈佛有句谚语：“一天的思考，胜过一周的蛮干。”说的也是这个道理。巴尔扎克说：“一个能思考的人，才真

是一个力量无边的人！”

1978 年，在日本北海道生活着一位名叫龙太郎的穷诗人。他的诗总是没有多少人欣赏，即使卖了出去也得不到几日元。因此，他一日三餐都难以维持，写诗的工具仅有几页稿纸及一支削得短短的铅笔。

有一天，龙太郎正专心致志地写诗，要修改时却找不到橡皮擦。好不容易找到一块擦去了需要修改的诗后，却又不知道把铅笔放到何处了。他找得满头大汗还未找着，很是恼火。冷静下来后，他从中吸取教训，把橡皮擦与铅笔用丝线缚在一起，这样可以避免两者分离难找。但这种方法并不理想，使用一会儿橡皮擦就掉了下来，很不方便。

龙太郎决心弄好这块橡皮擦，试了多次，几天后终于想出一种妥善办法。他剪下一块薄铁片，把橡皮擦和铅笔末端包绕起来，再压两道浅渠，两者连接得很紧，使用时再也不会掉下，给写作带来了很大方便。

这件看来微不足道的事情，却给龙太郎带来了一个发大财的机会。他想，今后的铅笔若都能带着橡皮擦，定会受诗人、作家、画家和学生等人的欢迎。他越想越觉得此事很有前途，应该把这项“创造”申请专利。

龙太郎向亲戚借来一点钱到专利局办理申请手续，结果很快得到确认。不久，这项专利被一家铅笔生产厂买下，龙

太郎一下子就获得500万日元专利费。在1978年的日本，这笔收入很为可观。如今龙太郎的小发明使数十亿人受惠，他也成为世界上真正最有力量的人之一。

许多的发明和发现都是源于日常生活小事。有一些人遇到这些小事，往往不假思索，也不想去改变；有一些人却经过思索，想到改变，也许就发明了一件新东西。这正是“无心插柳柳成荫”，意外的收获源于细致的思索。

美国著名的成功大师奥里森·马登说：“思考能够拯救一个人的命运。”成功者具有的种种力量中，最神奇的莫过于有思考的能力。

所以，一个用心做事的员工，在工作中一定要懂得思考、坚持思考，无论大事小事都要想一想，让思考成为一种习惯。

做一个有心的勤快人

在做事的过程中，要求我们做一个有心的勤快人。也就是说，遇事要多想、多问，常思考，多总结。

无论做什么事，成功了，应想想有没有更好的办法；失败了，应想想失误在哪儿。只有多问多想，才能吸取经验教训，才能百尺竿头更进一步；只有多想多总结，才能做到主动出击，事事走在别人的前头。

在 IBM 公司，所有管理人员的桌子上，都摆放着一块金属板，上面写着“Think”（思考）。这是 IBM 公司创始人华特森定下的规矩。

有一天，寒风凛冽，淫雨霏霏，华特森一大早就召开了销售会议。会议一直进行到下午，气氛非常沉闷，没人说话，大家也显得焦躁不安。

这时，华特森站起来，在黑板上写了一个大大的“Think”，然后对大家说：“我们缺少的，是对每个问题进行充分的思考。要记住，我们都是靠思考赚得薪水的。”

从此，“Think”成为华特森和 IBM 公司的座右铭。

一个受企业欢迎的员工总会带着思考去工作，他们会认真地思考遇到的每个问题，有意识地多想一想自己的决定能否经受住考验，自己的计划是否全面周详，只有这样才能顺利圆满地完成每项任务，并得到老板的赏识。

石油大王洛克菲勒曾经谆谆告诫他的员工：“请你们不要忘了思考，就像不要忘了吃饭一样。”如果员工只是每天朝九晚五，像算盘珠子一样，拨一下才动一下，按部就班地依照各种流程做事，遇到困难或问题不开动脑子想办法，或者作壁上观，或者绕着问题走，久而久之，大脑必然会“生锈”，人也会慢慢地变得懒惰起来，其结果将错失看见新事物的机会，丧失发现机会的能力。

怀特在一家纸厂干了近10年，眼看着当初和自己一起进工厂的同事，现在要么成了他的顶头上司，要么独当一面，唯有他还是一名普通的销售人员。一想到这里，怀特就对经理心生埋怨，认为自己今天之所以还是一名普通员工，是经理待人不公平和不公正的结果。怀特抱怨多了，有些话也就传到了经理的耳朵里。

一天，经理把怀特叫到自己的办公室，说："我能理解你的心情，可是，你为什么不反省一下自己呢？当初和你一起进公司的同事，现在都获得了提升，说明他们的确有过人之处！你想想，近10年来，你在工作中动过脑子没有？如果不动脑只动手，你就像机器人一样只是机械地执行命令，而没有自己的思想，也不会在工作中有任何创新。假如你现在和我换一个位置，你会重用一个10年中对自己的工作方法没有任何改进的员工吗？"

经理的话提醒了怀特，他对自己进行了深刻反省，他认为自己无论从哪方面来说，都不比升职的同事差，而造成今天的局面最根本的原因就是自己在工作中不愿动脑，只是机械地依工作指令行事。换言之，他在工作中只是"木偶"，而不是有思维的个体。于是，怀特决心改变自己，唤醒沉睡的潜能。

在后来的工作中，怀特在做每件事情时，都思考怎样才

能把它在最短的时间内做得最好，还经常反思自己的工作方法，看有哪些方面还需要改进。

一次，怀特得知一些洗衣店经常向公司买纸板，用在每件烫好的衬衣领子上，以防止其变形。于是，怀特便想：“我能不能对这张三角纸板进行改进，使其更具价值呢？”

接下来的日子里，怀特在工作的同时，一刻也未停止思考。一天，他忽然想到，如果在这张纸上加印广告，再低价卖给洗衣店，这样，既可以扩大纸板的销售量，还可以为公司赚到一笔不小的广告费。

怀特把自己的想法告诉了经理，经理高兴地接受了他的建议，并立即采取了行动，果然此举为公司赢得了一笔可观的利润。但故事并没有至此结束，这种带广告的纸板推出后，怀特发现客户收回干净的衬衣之后，会丢弃纸板不用。

于是，怀特问自己：“如何让客户保留这些纸板和上面的广告呢？”答案闪过他的脑际——他在纸卡的正面印上广告，背面则加入一些新的东西，如孩子们的拼图、家庭主妇的美味食谱或全家可在一起玩的游戏等。这样，洗衣店的生意越来越好，因为很多家庭主妇为了收集怀特的食谱，把衬衣全部送来烫洗。

怀特的勤于思考为纸厂也为洗衣店带来了巨大的经济效益，他本人也因此被经理提拔为主管。

怀特后来之所以能成功，是因为他逐渐成长为一个“有心的勤快人”，遇到困难没有放弃，在工作中勤于思考，不断地用心。

丰田公司员工在碰到机器出现故障不转动时会反复问五个“为什么”：

- 为什么机器停了？——因为超负荷，保险丝断了。
- 为什么超负荷了？——因为轴承部分的润滑不够。
- 为什么润滑不够？——因为润滑泵吸不上油来。
- 为什么吸不上油来？——因为油泵轴磨损，松动了。
- 为什么磨损了？——因为没有安装过滤器，混进了铁屑。

反复追问上述“为什么”，就会发现原来问题的关键是需要安装过滤器。

如果五个“为什么”没有问到底，换上保险丝或换上油泵轴就完事了，那么，几个月以后就会再次发生同样的故障。

自问自答这五个“为什么”，就可以查明事情的因果关系或隐藏在背后的“真正的原因”，也才会使执行力真正落到实处。

做一个有心的勤快人，脑子里还要多装几个问题。不停地琢磨、考虑，不断地反复、比较，就能认清症结，抓住工作的主动权。

善于思考，路才会越来越宽

一次深思熟虑，胜过百次草率行动。

用心做事，还要求员工做一个善于思考的人。成功者都是善于思考的智者，而且思考得越缜密，其成功的概率就会越大。但凡在事业上取得成功的人士都有善于思考的习惯，且善于发现问题和解决问题，不让问题成为拦路虎。

李嘉诚被大家誉为“超人”，说他是中国香港商业发展史上的奇迹，做什么就赚什么。可他还是人，而且出身平凡，只是他比别人更喜欢动脑筋，更善于动脑筋。

从做一个小业务员时，他的方法不是勤跑腿、勤打电话（在这上面他当然也并不懒惰），而是做足对客户的资料收集和分析，从而有的放矢地进行拜访，往往能取得事半功倍的效果。

事实上，很多客户都把他当成一个知己，而不仅仅是一个商业伙伴。例如收货款，别人常常败兴而归甚至和客户发生争执，李嘉诚却总是手到擒来。这都归功于他会在收账前先做出缜密的思考：什么时候去？在什么场合谈？对方的难处在哪里？以对方的性格和为人会接受什么样的方式？去之

前能否先做点什么使对方不会那么抗拒（如先帮对方一个额外的忙）？去了后怎么说？语气何时软，何时硬？对方会怎么想？碰到推托和拒绝的时候怎么办？万一失败了怎么为下次再去收款留下余地？……

李嘉诚在工作以外下的这些工夫，使他在公司的业务员中脱颖而出，不久便被升为部门经理，后来又因为工作出色被公司委任为总经理。

对于我们普通人来说，一项工作做得好与坏，很多时候取决于在正常的工作以外你花了多少工夫来研究它、琢磨它，做好各方面的准备。机会总是垂青于“时刻准备着”的人。善于思考，路才会越来越宽，才会比别人多一个机会。

有一家快递公司，主要业务是为都市商圈的写字楼服务，这些写字楼一般都位于地铁沿线，快递员使用地铁投递十分方便快捷。美中不足的是成本较高，虽然这个城市的地铁网络较为发达，而且换乘任何线路都是一票到底，但毕竟进一次站就要买一次票，而快递是哪怕一个单件也要出站送到的。况且，由于竞争激烈，现在城市快递的收费价格都压得很低，因此，如何既保证服务到位，又能节省自己的成本就成了每家快递公司必须面对的事情。

绝大多数普通快递员很少会去想这样的问题，对他们来

说，只需按照客户的要求、公司的制度把东西送到目的地就好了，交通费用自然由公司承担。可是，这家公司的一位快递员却在思考：每天坐地铁，花的钱可真不是小数，公司这么多快递员，加起来就更不得了了。虽然大家各自有负责的区域，但一个区域内有多少写字楼，分布在多少地铁站附近，大家心里都很清楚，如果用自行车送当然省钱，可服务的快捷又很难保证，这样就没有竞争力了。

有一天，他完成了一天的工作，准备回家休息。在回去的地铁车厢里，他看见有人背着包上来，等车一开动，那人突然把包打开，向车厢里的乘客兜售光碟。他想这真是个便宜买卖，无须场地还客源丰厚，只要不出站，几块钱的车票就能在地下卖一天……不出站？他兴奋地想，那快递也可以这样啊！

只要在地下专设几名快递员，用手机短信和地面上的快递员联系，在地铁的出入口进行交接，那么，不是能将地铁交通费省下一大笔吗？地铁公司也没有不允许在出入口交接物品的规定啊！何况本公司主跑写字楼，递送的物品大多都是较轻的文件资料，交接是很容易的事情。

他把这个想法跟公司领导一说，公司领导非常高兴，很快便进行了周密的筹划并加以施行，果然每个月能节省一半以上的开支。对于这样一个肯为工作思考的快递员，公司自然也很赞赏，并愿意给他机会承担更重要也更需要积极思考

的工作，升职加薪理所当然。这位快递员后来成了一家全国著名地产公司的高管。

工作中，我们会遇到很多难题，一个会开动脑筋思考的人总能抓住关键的问题，也能很好地解决它。

现代心理学的研究表明，在困难面前勤动脑、善思考、积极想办法的态度会激发我们的潜在智慧。因为我们大多数人的智力在平常都处于半开发的状态，而一个人只有在兴奋和激动时才会有意想不到的智力表现。

突破思维定式，敢于打破常规

肯动脑筋，勤于思考，是治疗思想贫乏的良药，是形成创造性思维的起点。无数事实证明，只有用智慧去思考，才能解放思想，创造机遇。

不管从事的是哪个行业，幸运之神总是偏爱会思考、有创新精神的人。思考能使人不断进步，创新能使一个人的事业再上一个台阶。

华若德克是美国实业界大名鼎鼎的人物。在他未成名时，有一次，他带领属下参加在休斯敦举行的美国商品展销会，

令他感到懊丧的是，他被分配到一个极为偏僻的角落，而这个角落是很少有人光顾的。为他设计摊位布置的装饰工程师劝他干脆放弃这个摊位，认为在这种情况下要展览成功是不可能的，唯一的办法只有等待来年再参加商品展销会。沉思良久，他觉得自己若放弃这一机会实在太可惜。可是，怎样才能出奇制胜呢？他陷入了深深的思考中。他想到了自己创业的艰辛，想到了展销会组委会对自己的排斥和冷眼，想到了摊位的偏僻，感觉自己就像非洲难民一样受到了不应有的歧视，心里充满了悲哀。突然，他有了一个计划，决定把自己打扮成一个非洲难民。

华若德克让他的设计师给他设计了一个古阿拉伯宫殿式的氛围，围绕着摊位布满了具有浓郁非洲风情的装饰物，把摊位前的那一条荒凉的大路变成了黄澄澄的沙漠。他安排雇来的人穿上非洲人的服装，并且特地雇用动物园的双峰骆驼来运输货物。此外，他还派人定做大批气球，准备在展销会上用。还没到开幕式，这个与众不同的设计就引起了人们的好奇，不少媒体都报道了这一新颖的设计，市民们都盼望开幕式尽快到来一睹为快。展销会开幕那天，华若德克挥挥手，顿时展厅里升起无数彩色气球，气球升空不久自行爆炸，落下无数的卡片，上面写着：“亲爱的女士和先生，当你拾起这小小的卡片时，你的运气就开始了，我们衷心地祝贺你。请到华若德克的摊位，接受来自遥远非洲的礼物。”无数的卡片

洒落在热闹的展销会场，当然，华若德克也因此而获得了巨大的成功。

一般情况下，按常规办事并不错。但是，当常规已经不适应变化了的新情况时，就应打破常规，另辟蹊径。

相传，大英图书馆老馆年久失修，在新的地方建了一个新的图书馆，新馆建成以后，要把老馆的书搬到新馆去。

这本来是一家搬家公司的活，没什么好策划的，把书装上车，拉走，运到新馆即可。

问题是预算需要350万英镑，图书馆没有这么多钱。眼看雨季就要到了，不马上搬家，损失就会很大。

怎么办？馆长想了很多方案，但一筹莫展。正当馆长苦恼的时候，一个馆员找到馆长，说他有一个解决方案，不过仍然需要150万英镑。馆长十分高兴，因为图书馆有能力支付这笔钱。

很快，馆员的新搬家方案便实施了。150万英镑连零头都没有用完就把老馆的书搬到了新馆。

这是如何做到的呢？

原来，图书馆在报纸上刊登一条惊人消息："从即日起，大英图书馆免费无限量让市民借阅图书，条件是从老馆借出，还到新馆去。"

很多时候，我们把事情想成当然，总以一种模式去思考，但很多事情往往会有更好的解决方案或处理办法，善赢者总能找到智慧的方法。人类到底有多少定势无从考证，但领先者或后来居上者往往是打破常规、创新制胜的人。

立即行动，绝不拖延

拖延只会牢牢地束缚你的脚步，使得你做事效率低下。如果只想而不去做，就等于将自己的想法埋进了坟墓。

别让拖延绊住你的腿

如果将一天的时间记录下来，你就会惊讶地发现，拖延正在不知不觉地消耗着你的生命。因此，千万别让拖延绊住你的腿。

我们大多数人都或多或少地存在着一种不良习惯——拖延。鲁迅先生说："耽误别人的时间等于谋财害命。"那么，自己拖延时间就无异于慢性自杀。生活就像一盘棋局，和你下棋的就是"时间"，像围棋比赛一样，只要你犹豫不决，超时了，你就自动出局吧！用心做事的员工都很清楚，有时，人生就是战场。

深夜，一个危重病人迎来了他生命中的最后一分钟，死神如期来到了他的身边。他对死神说："再给我一分钟好吗？"死神回答："你要一分钟干什么？"他说："我想利用这一分

钟看一看天，看一看地。我想利用这一分钟想一想我的朋友和我的亲人。如果运气好的话，我还可以看到一朵绽开的花。”死神说：“你的想法不错，但我不能答应你。这一切都留了足够的时间让你去欣赏，可你却没有像现在这样去珍惜。你看一下这份账单：在你 60 年的生命中，你有 1/3 的时间在睡觉，剩下的几十年里你经常拖延时间，曾经感叹时间太慢的次数达到了 10 000 次，平均每天一次。上学时，你拖延完成家庭作业；成人后，你抽烟、喝酒、看电视，虚掷光阴。”

“我把你的时间明细账罗列如下：做事拖延的时间从青年到老年共耗去了 36 500 小时，折合 1 520 天。做事有头无尾、马马虎虎，使得事情不断地要重做，浪费了大约 300 天。因为无所事事，你经常发呆；你经常埋怨、责怪别人，找借口、找理由、推卸责任；你利用工作时间和同事侃大山，把工作丢到一旁毫无顾忌；工作时间呼呼大睡，你还和无关的人煲电话粥；你参加了无数次无聊的会议，这使你的睡眠时间远远超出了 20 年；你也组织了许多类似的会议，使更多的人和你一样睡眠超标；还有……”

说到这里，这个危重病人就断了气。死神叹了口气说：“如果你活着的时候能节约一分钟，做事不拖延，你就能听完我给你记下的账单了。哎，真可惜，还等不到我动手就后悔死了。”

读完这个故事，你是否被惊出了一身冷汗？“死神的账单”早晚有一天会来，面对它，你是无怨无悔，还是后悔得要死？如果不想成为故事中的那个人，那么，请从现在开始，摒弃拖延的陋习，立即行动！

在工作中，有很多人都有这种情况。虽然知道自己该做什么，但总是借口多多，不是抱怨条件不成熟，就是埋怨公司支持的力度不够；不是说自己的状态不佳、情绪不好，就是说时间还来得及，如此等等，不一而足。其结果就是慢慢地养成了拖延的陋习，对自己也越来越没有信心。

拖延的表现形式多种多样，总结起来大致有以下几种：

- 总是被一大堆琐事缠身，精力很难集中；
- 做事像推磨一样，推一下才转一下，很少积极主动地去做某件事；
- 经常反复修改行动计划，凡事追求完美，导致行动被无休止的完善而耽搁；
- 心有余而力不足，下决心想做某一件事，却因找不到比较好的方法而作罢；
- 做事慢慢悠悠、磨磨蹭蹭，老是不能按时完成；
- 得过且过，安于现状，情绪低落，对任何工作都没有兴趣；
- 凡事不往好处想，不向前看，遇到一点困难就放弃；
- 主意一个接一个，想法多多，以致不知从何下手；
- 眉毛胡子一起抓，做事缺计划，没条理；

- 认为时间有的是，总是把工作一推再推；

……

如果存在上述一个或多个毛病，就说明有拖延的陋习。如果不想被拖延侵蚀意志和心灵，消耗能量，唯一能做的就是，摒弃拖延陋习，立即行动！

珍惜今天，做到当日事当日毕

昨天是一张注销的支票，明天是一张时间的期票，只有今天才是手上的现金。因此，唯有今天才是我们可以掌控和利用的时间，所以，任何想成功的人都必须抓住今天，分秒必争。

一位智者说过：“人的一生只有三天，翻过去的是昨天，迎面走来的是明天，需要好好把握的是今天。”培根也曾说过：“昨天已成为过去，在明天尚未到来之前，我们唯一的可能是使自己的今天过得更加充实。”

我们无法行动于过去，过去的事情已经无法改变，不要徒劳地回忆，忘掉它们！这会有利于我们的愿景更加清晰，从而使我们的成功欲望越来越强烈。

我们也无法行动于未来，未来的事情尚未出现，它离今天还有一定的距离。如果我们做着今天的事情，心里却想着明天的事情，势必会一心二用，降低此时此刻做事的效率。不要把今天的时间花

在为明天制订应急措施上面。请相信，如果明天有突发事件来临，我们一定会有足够的能力应对。

请务必把所有的心力放在今天的工作上！珍惜今天的一分一秒，做任何事都不要推到明天。

沃尔玛公司有一个“日落原则”，指的是今天的工作必须在当天日落之前完成，对于顾客的服务要求要在当天予以满足，做到日清日结，绝不延迟。日落原则起源于公司创始人山姆·沃尔顿的名言：“如果你今天能够完成的工作为什么要把它拖到明天？”这基本上是现代版的“今日事今日毕”。这条原则很简单：沃尔玛员工无论接到什么要求，都必须在当天日落之前予以回复。

一个星期天上午，沃尔玛一名药剂师在家里接到商店人员打来的电话，说有一名患糖尿病的老顾客，不小心将治疗糖尿病的胰岛素掉进了垃圾粉碎机里。药剂师知道如果没有胰岛素，病人情况则非常危险，因此，他立即赶到商店为顾客拿药，这就是遵守“日落原则”的实例。顾客会根据工作人员是否关心顾客，以及他们的反应速度为商店打分。“日落原则”是表现卓越的顾客服务的一个方法。

当天的工作最好在当天完成，否则，工作不但越积越多，而且更容易出现差错，耽误整个工作进程。所以，对于一个用心做事的

员工来说，对待本职工作应做到不推、不压、不拖、不靠，当日事当日毕。

事实上，人性本身是放纵、散漫的，表现为对目标的坚持、时间的控制等做得不到位，事情不能按时完成。如果拖延已开始影响工作的质量时，就会蜕变成一种自我贻误的形式。当你肆意拖延某个项目、花时间来削大把大把的铅笔，或者计划“一旦……就开始某项工程”时，你就为自我贻误落下了基石。巧妙的借口或有意忙些杂事来逃避某项任务，只能使你在这种坏习惯中愈陷愈深。今日不清，必然积累，积累就拖延，拖延必堕落、颓废。延迟需要做的事情，会浪费工作时间，也会造成不必要的工作压力。

清朝人文嘉的《今日歌》唱道：“今日复今日，今日何其少，今日又不为，此事何时了？人生百年几今日，今日不为真可惜，若言姑待明朝至，明朝又有明朝事。”

任何事情如果没有时间限定，就如同开了一张空头支票。只有懂得用时间给自己压力，到时才能完成。所以你最好制定每日的工作时间进度表，记下事情，定下期限。每天都有目标，也都有结果，日清日新。在众多的企业中，海尔就是当日事当日毕的一个典型代表。

海尔在实践中建立起一个每人、每天对自己所从事的工作进行清理、检查的“日日清”控制系统。案头文件，急办的、缓办的、一般性材料摆放，都是有条有理、井然有序；

临下班的时候，椅子都放得整整齐齐。

“日日清”系统包括两个方面：一是“日事日毕”，即对当天发生的各种问题（异常现象），在当天弄清原因，分清责任，及时采取措施进行处理，防止问题积累，保证目标得以实现，如工人使用的“3E”卡，就是用来记录每个人每天对每件事的日清过程和结果；二是“日清日高”，即对工作中的薄弱环节不断改善、不断提高，要求职工“坚持每天提高1%”，70天工作水平就可以提高一倍。

对海尔的客服人员来说，客户对任何员工提出的任何要求，无论是大事，还是“鸡毛蒜皮”的小事，工作责任人必须在客户提出的当天给予答复，与客户就工作细节协商一致。然后按照协商的具体要求办理，办好后必须及时反馈给客户。如果遇到客户抱怨、投诉时，需在第一时间加以解决，自己不能解决时要及时汇报。

“日事日毕，日清日高”是事务管理的黄金法则。坚持这个法则，可以保证我们的工作整齐有序、保质保量地完成，并每天都能进步一点点。歌德说：“把握住现在的瞬间，把你想要完成的事物或理想，从现在开始做起。只有勇敢的人身上才会赋有天才、能力和魅力。因此，只要做下去就好，在做的历程当中，你的心态就会越来越成熟。能够有开始的话，那么，不久之后你的工作就可以顺利完成了。”

立即行动，说一尺不如行一寸

说一尺不如行一寸，坐而言不如起而行。

有的人想法很多，行动很少，把希望放在今天，而总把行动留在明天。梦想着成功，却没有付诸行动。他们一直处于思考、梦想、迟疑状态，却习惯性地拖延行动。在犹豫中错过了良机，这样一晃，可能就是一生。

有的人知道为目标去行动，可总是抱着“等”、“靠”的心理，有拖拉的习惯，总是不着急、不着慌，优哉游哉，今天完不成，还有明天、后天。

有的人很容易养成办事拖拉的习惯，缺乏“一万年太长，只争朝夕”的精神，结果是“明日复明日，明日何其多；我生待明日，万事成蹉跎”。

有的人在行动中很容易受主客观因素的干扰，中断或放弃原来的计划，结果功亏一篑、前功尽弃。

生活中我们随处可见那些被称为“思想的巨人、行动的矮子”类型的员工，他们满腹才华、满脑子的奇思妙想，却迟迟不见行动，他们不是武断地认为某件事根本不可能有结果，就是说行动的时机还没有来临。总之，他们会千方百计为自己的拖延找借口。

曾经见过这样一位人力资源经理，他新到一个公司时和总经理大谈特谈公司的岗位职责和人事管理制度是何等重要，并且信誓旦旦要为公司建立一套规范的人事管理制度。事隔半年之后，问他人事管理制度组织建立的工作进度时，他回答："正在调研筹备。"一年之后，这家公司还是没有建立一套完整的人事管理制度。问其原因，他说自己每天都陷在人员招聘和劳动纠纷中，没有时间去考虑制度化建设。就是这种借口让他找到了碌碌无为的理由。试想一下，公司何时才能走向规范？这样只说不做的员工在老板心目中的印象定会大打折扣！

俗话说："眼是懒汉，手是好汉。"一些看似很难的事，真正做起来就不那么难了。大多时候阻碍我们行动的，往往是心理上的障碍和思想中的顽石，而不是事情本身有多么困难。如果你认为有一件事情值得去做，立刻行动，不要拖延，先把事情做起来，在做的过程中进行调整，最后你就会发现自己确实能够做到。成功总是属于那些踏实肯干的人。

因此，我们应该立刻停止空谈，不做光说不练的假把式。只有行动才是最真实的，任何伟大的计划和理想，其最终的实现必然要落到行动上。如果你想而不做，就等于将自己的想法埋进了坟墓；如果你仅仅是纸上谈兵，别人一定会对你敬而远之。

说千言不如动一次。行动越快，能量就越大；行动越快，完成的工作就越多，效率就越高；行动越快，积累的经验就越多，学到的知识就越多；行动越快，工作能力就越强。只有将梦想和计划付诸行动的员工，才能得到老板的认可和赏识，也才能在事业上有所建树。

历史上所有伟大人物的奋斗史，都是一部和时间赛跑的历史。马克思说："我不得不利用我还能工作的每时每刻来完成我的著作。"他的头脑就像停在军港里待发的一艘军舰，准备一接到通知就开向任何思想的海洋。

鲁迅的写作经验就是"马上"。他在一篇题为《豫序》的文章中写道："……既然答应了，总得想点法。想来想去，觉得感想倒偶尔也有一点的，平时接着一懒，便搁下了，忘掉了。如果马上写出，恐怕倒也是杂感一类的东西，于是乎我就决计：一想到，马上写下来，马上寄出去，算作我的画到簿。"鲁迅经验的可贵，就贵在"马上"和"要赶快做"。

比尔·盖茨在向他的员工谈起他的成功之道时说："我发现，如果我要完成一件事情，我得立刻动手去做，空谈无济于事！"

阿里巴巴创立之初，马云有一句口头禅："你们立刻、现在、马上去做！立刻！现在！马上！"

……

成功者必是立即行动者。对他们来讲，时间就是生命，时间就是效率，时间就是金钱，拖延一分钟，就浪费一分钟。只有立即行动才能挤出更多的时间，比别人提前抓住机遇。

奥格·曼狄诺是美国一位成功的作家，他在其畅销世界各地、被誉为“西方商业界的圣经”的著作——《世界上最伟大的销售员》一书中有这样一段自我激励的文字，特摘录下来与大家共勉：

我的幻想毫无价值，我的计划渺如尘埃，我的目标不能达到。一切的一切毫无意义，除非我们付诸行动。

我现在就付诸行动。

一张地图，不论多么详尽，比例多么精确，它永远不可能带着他的主人在地面上移动半步。一个国家的法律，不论多么公正，永远不可能防止罪恶的发生。任何宝典，即使我手中的羊皮卷，永远不可能创造财富。只有行动才能使地图、法律、宝典、梦想、计划、目标具有现实意义。行动像食物和水一样，能滋润我，使我成功。

我现在就付诸行动。

拖延使我裹足不前，它来自恐惧。现在我从所有心灵深处，体会到这一秘密。我知道，要想克服恐惧，必须毫不犹豫，起而行动，惟其如此，心中的慌乱方得以平定。现在我知道，行动会使猛狮般的恐惧减缓为蚂蚁般的平静。

我现在就付诸行动。

从此我要记住萤火虫的启迪：只有在振翅的时候才能发出光芒。我要成为一只萤火虫，即使在艳阳高照的白天，我

也要发出光芒，让别人像蝴蝶一样，舞动翅膀，靠花朵的施舍生活，我要做萤火虫，照亮大地。

我现在就付诸行动。

我不把今天的事情留给明天，因为我知道明天是永远不会来临的，现在就去行动吧，即使我的行动不会带来快乐与成功，但是动而失败总比坐以待毙好，行动也许不会结出快乐的果实，但是没有行动，所有的果实都无法收获。

我现在就付诸行动。

立刻行动！立刻行动！立刻行动！从今往后，我要一遍又一遍、每时每刻重复这句话，直到成为习惯，好比呼吸一般，成为本能，好比眨眼一样。有了这句话，我就能调整自己的情绪，迎接失败者避而远之的每次挑战。

我现在就付诸行动。

我要一遍又一遍地重复这句话。清晨醒来时，失败者流连于床榻，我却要默诵这句话，然后开始行动。外出推销时，失败者还在考虑是否会遭到拒绝的时候，我要默诵这句话，面对第一个来临的顾客。

我现在就付诸行动。

面对紧闭的大门时，失败者怀着恐惧与惶惑的心情，在门外等候；我却默诵这句话，随即上前敲门。

我现在就付诸行动。

面对诱惑时，我默诵这句话，然后远离罪恶。

我现在就付诸行动。

只有行动才能决定我在商场上的价值。若要加倍我的价值，我必须加倍努力。我要前往失败者惧怕的地方，当失败者休息的时候，我要继续工作。失败者沉默的时候，我开口推销。我要拜访十户可能买我东西的人家，而失败者在一番周详的计划之后，却只拜访一家。在失败者认为为时太晚时，我能够说大功告成。

我现在就付诸行动。

现在是我的所有。明日是为懒汉保留的工作日，我并不懒惰；明日是弃恶从善的日子，我并不软弱；明日是弱者变为强者的日子，我并不软弱；明日是失败者借口成功的日子，我并不是失败者。

我现在就付诸行动。

我是雄狮，我是苍鹰，饥即食，渴即饮。除非行动，否则死路一条。

我渴望成功、快乐、心灵的平静，除非行动，否则我将在失败、不幸、夜不成眠的日子中死亡。

我发布命令。我要服从自己的命令。

我现在就付诸行动。成功不是等待。如果我迟疑，它会投入别人的怀抱，永远弃我而去。

此时、此地、此人。

我现在就付诸行动。

战胜拖延，将对手远远甩在身后

阿莫斯·劳伦斯说：“整个事情成功的秘诀在于，形成立即行动的好习惯，才会站在时代潮流的前列。”

几乎每个人都有将任务或工作往后推的冲动，都会在不同程度上拖延工作。据调查，在一个群体当中，通常有 15%～20%的人属于行动拖拉的人。

成功学创始人拿破仑·希尔说：“生活如同一盘棋，你的对手是时间，假如你行动前犹豫不决或拖延行动，你将因时间过长而痛失这盘棋，你的对手是不容许你犹豫不决的！”拖延是行动的死敌，也是成功的死敌。一个用心工作的人，必须要战胜拖延。只有这样，在竞争中才能快人一步，将对手远远甩在身后。

比尔·盖茨克服拖延、立即行动的策略

- 做一个主动的人。要勇于实践，做一个真正在做事的人。
- 不要等到万事俱备以后才去做，因为永远没有绝对完美的事。
- 创意本身不能带来成功，只有付诸实施才有价值。
- 用行动来克服恐惧，同时增强自信。怕什么就去做什么，恐惧也会立刻消失。
- 自己推动你的精神，不要坐等精神来推动你去做事。

- 时时想到“现在”、“明天”、“下礼拜”、“将来”等字眼与“永远不可能做到”的意义相同，要变成“我现在就去做”的那种人。
- 立刻开始工作，不要把时间浪费在无谓的准备工作上。
- 态度要主动积极，做一个改革者。

比尔·盖茨克服拖延的做法无疑是值得我们借鉴的。当然，在工作中要战胜拖延，还应该做到以下几点。

- 克服拖延，要对自己充满信心。办事拖拉的人通常都缺乏自信心，他们不太相信自己能够完成任务。因为不自信而导致很多工作被搁置起来，这种现象在工作中很常见。事实上，有些事并没有想象的那么困难。如果我们相信自己，勇于尝试，或许会有“柳暗花明又一村”的惊喜。所以，我们应该正确认识自己，相信自己的能力，即便失败了也不要紧，毕竟我们去做了，尝试了，至少是问心无愧。最重要的是，我们知道了败在哪儿，积累了经验教训，下次再碰到同样的问题，就不会束手无策了。对于一个员工来说，如果具备了“我能”的理念，勇于去尝试，则成功也会离你越来越近。
- 克服拖延，切莫等到万事俱备。世间永远没有绝对完美的事，“万事俱备”只不过是“永远不可能做到”的代名词。很多时候，你若立即进入工作的主题，就会惊讶地发现，如果拿浪费在“万事俱备”上的时间和潜力处理手头的工作，往往会绰绰有余。现实世界中没有完美的开始时间，如果想等条

件都具备了才开始行动，很可能永远都不会开始，因为总是会有一些事情让你不满意。因此，开始行动的最佳时间便是现在。

- 克服拖延，应讲究方法和效率。在公司中，一些员工做事不分主次，眉毛胡子一起抓，且做且停，且停且做，导致效率低下，工作延误。所以，在开始工作前，分清哪些工作是重要的、紧急的，哪些工作先做，哪些工作后做，哪些工作当天必须完成，然后写在你的工作清单上。思考、计划和做出决定的能力，是战胜拖延和提高效能的最有力的工具。计划得越好，就越容易战胜拖延。另外，还应养成给自己施压的习惯，通过对自己施加压力，就会比以前做得好，做得多，做得快。
- 克服拖延，应学会自我激励。很多员工由于各种原因很难一如既往地保持高涨的工作热情。热情的减退、情绪的低落往往使工作兴趣大大降低，甚至有的员工无心工作，心不在焉。这时，为了确保工作能顺利开展，重新点燃自己的工作激情，就应该学会自我激励。适当的自我激励，能使我们保持持续的工作热情。

总而言之，拖延是一种陋习，我们要无条件地摒弃它。如果想成为一名用心做事的优秀员工，应努力养成“现在就动手做”的良好习惯。只有这样，才有可能比别人更快地接近目标，在事业上有所建树。

把学习进行到底

当今世界唯一不变的就是变化，因此，维持竞争优势的唯一办法就是比竞争对手学习得更快、更多、更好！

21世纪是终身学习的时代。在这个时代，学习不再是一种选择或爱好，而成为一种必然。一个人可以省吃俭用，可是他唯一不能节省的是对教育的投资，否则将面临被淘汰的危险。

不论从事何种工作，都要学习。李嘉诚曾说过“没有学习就没有未来”。在激烈的竞争中，只有学得快，才能做到处处、事事领先一步；只有学得多，才能走得比别人远、比别人稳。

未雨绸缪，不要做“温水中的青蛙”

竞争环境的改变大多是渐进式的，很容易让人失去应有的警惕。如果危机突然降临，没有准备的人往往会措手不及。因此，一个用心做事的员工，应该有深刻的危机意识，未雨绸缪，时刻应对外来的变化。

19 世纪末，美国康奈尔大学曾进行过一次著名的“温水煮青蛙”试验。

他们将一只青蛙扔进一个沸腾的大锅里，青蛙刚一接触到沸水便立即触电般地蹿了出去，跳到锅外，死里逃生。接下来，实验人员又把这只青蛙放进一个装满凉水的大锅里，任其自由游动，然后用小火慢慢加热。这只青蛙一开始在锅里自由自在地游动，相对于刚才沸水的切肤之痛，现在的水温让它很惬意，以至于失去了应有的警惕。结果当温度慢慢上升时，青蛙变得越来越虚弱，最后无法动弹，直到被活活地煮死在锅里。

公司竞争环境的改变大多是渐热式的，如果对环境的这种由量变到质变的过程没有敏锐的感觉，那结局只有一个——被淘汰。所以，我们要未雨绸缪，不断学习，努力提高自己各方面的能力。只有这样，才能在危机来临或在激烈的竞争中从容面对，最终脱颖而出。

今天，要想成为胜者，只有一个办法，就是使自己的学习速度必须大于或等于外部变化的速度。英特尔公司总裁安迪·格鲁夫先生有句名言：“只有偏执狂才能生存。”他还曾说过，在知识经济时代，一切都以“10 倍速”高速发展，一年不学习，你所拥有的知识就会折旧 80%。《中国青年报》曾以赫然的大标题警示人们：“现在谁敢不学习？”

李嘉诚拥有一个巨大的商业王国。有位记者曾问李嘉诚："今天你拥有如此巨大的商业王国，靠的是什么？"李嘉诚回答说："依靠知识。"有位外商也曾经问过李嘉诚："李先生，您成功靠什么？"李嘉诚毫不犹豫地回答："靠学习，不断地学习。"不断地学习知识，是李嘉诚成功的奥秘！

李嘉诚勤于自学，在任何情况下都不忘记读书。青年时打工期间，他坚持"抢学"，创业期间坚持"抢学"，经营自己的"商业王国"期间，仍孜孜不倦地学习。李嘉诚晚睡前是他铁定的看书时间。李嘉诚一天工作10多个小时，仍然坚持学英语。早年专门聘请一位私人教师每天早晨7点30分上课，上完课再去上班，天天如此。早在创办塑料厂时就订阅了英文杂志，既学英文，又了解世界最新的塑料行业动态。苦读英文使李嘉诚与其他早期从内地来香港发展的企业家有所区别。当年，懂英文的华人在香港社会是"稀有动物"。懂得英文，使李嘉诚可以直接飞往英美，参加各种展销会，谈生意可直接与外籍投资顾问、银行的高层打交道。如今，李嘉诚已年逾古稀，仍爱书如命，坚持不断地读书学习。

李嘉诚说："在知识经济时代，如果你有资金，但缺乏知识，没有最新的信息，无论何种行业，你越拼搏，失败的可能性越大；但是你有知识，没有资金的话，小小的付出就能够有回报，并且很有可能达到成功。现在跟数十年前相比，

知识和资金在通往成功的道路上所起的作用完全不同……任何时候都要有危机意识，绝不能掉以轻心，要未雨绸缪，不断地学习，唯有孜孜不倦地学习，才能在竞争中做到先人一步，才能抓住机会，走得比别人快，走得比别人稳。”

奥文·托佛勒曾说：“在这个伟大的时代，文盲不是不能读和写的人，而是不能学、无法抛弃陋习和不愿重新再学的人。”学习对我们是有巨大帮助的，它可以使我们充满智慧，获得知识，积累经验，为将来的发展打下良好的基础。

著名节目主持人杨澜，从一个学生成为《正大综艺》节目的主持人，把一个有着良好家教和较高文化素养的青春少女形象和富有细腻情感的职业女性的形象统一在一起，为我们创造了一种既高雅又本色，既轻松又令人回味的主持风格，成了世界级著名节目的主持人。

但是杨澜没有因此而停止学习，在录制完《正大综艺》第 200 期后，她跨越太平洋去了美国，攻读哥伦比亚大学国际传媒硕士学位。

也许有许多人不理解，觉得她已经没有再学习的必要，因为她在她的领域里已经取得了成功。但是，人们都忽略了“成功没有止境，学习也是没有止境”的道理。事实上，越是有功底的人越能体会到学识的重要，越能产生进一步提升自

己的渴望，所以杨澜离开了众人羡慕的主持人位置，只身去美国求学。

当杨澜再一次出现在媒体上时，她的形象发生了很大的变化，她在自己的人生道路上又上了一个台阶。

人其实有很大潜能，不断地学习就会有不断的进步与成功。有些人浅尝辄止，满足于一时的成功，这虽然值得庆贺，但不值得人敬佩。只有那些不断进取，不断超越自己的人才值得我们敬仰。

在风云变幻的职场中，思维活跃、能力超强的新人及经验丰富的业内资深人士不断涌入你所在的行业或公司，每天都有几百万人在同你竞争，因此，你必须通过不断学习让自己持续升值。

用心经营自己的学习力

彼得·圣吉说："在未来的岁月里，我们面临的最大压力和挑战是学习力。"21世纪是一个变革的时代，以不变应万变的态度已无法应付接踵而来的激烈竞争，唯有通过不断的学习才能紧紧把握住每个变化的契机。

学习力是一个人学习态度、学习能力和终身学习意识的总和，也是动态衡量人才质量高低和竞争力强弱的真正尺度。好比两名同一所大学毕业的人才，一名学习力一般，且工作后不再继续学习，

三五年后他的知识已被折旧了一半；而另一名学习力较强，踏上社会后能边工作边学习，则三五年后很可能已经小有成就。

当代社会科技发展日新月异，知识总量的翻番周期越来越短，从过去的 100 年、50 年、20 年缩短到 5 年、3 年。有人预言：人类现有知识到 21 世纪末只占当时知识总量的 5%，其余 95%现在还未创造出来。这说明“一次性学习时代”已告终结，“活到老，学到老”将不再是少数人自勉的警句，而是一种现实状态。只有真正做到“生命不息，学习不止”，才能保持竞争优势，才能在激烈的竞争中立于不败之地。

学习的本质如果用两个字回答，就是创造；如果用四个字来回答，就是持续创造。彼得·圣吉说：“在这个时代，你唯一的竞争优势就是比你的竞争对手学习得更快！更多！更好！”今天的竞争，是人才背后学习力的竞争。

现在，在企业中有三类人：第一类人肯学且善于学习，这是少数人；还有一类人不肯学习，知识老化，跟不上时代，这种人终究会被企业所淘汰；更多的是第三类人，肯学而不善于学习，学习的方法有问题。判断一个员工有无学习力，一个很重要的标准就是看其如何更有效地去学习，如何将学习成果运用到工作中，并创造性地、高效率地工作。那么，如何才能提高自己的学习力呢？

第一，要确立学习的目标。当然，确立自己的学习目标不是一件容易的事。所以，建议列出与自己学习有关的各种目标，另外，还要列出与这些目标有关的其他因素：

- 我有什么能力？有何优势？
- 我的目标需要我怎样去行动？
- 在我已经确定的目标中，成功意味着什么？
- 如果失败了，又意味着什么？
- 我是否赋予自己的生命和时间以应有的价值？
- 我的学习是否能给我足够的灵感和勇气，把我从平庸中拯救出来？

如果能正确地回答以上问题，说明已经找到了真正适合自己的学习目标，学习行为也就能更主动、更长久。

第二，在实现目标的过程中，还必须对一定时期的学习目标、措施、步骤进行一些部署和安排，这就是计划。没有目标，计划就没有明确的方向，只能是四处乱撞；没有计划，目标则只是一句空谈，没有任何实际意义。有了明确的学习目标和计划，并把它们写下来付诸行动的人，他们将来的成就是有目标和计划但仅停留在脑子里或纸上的人的10～50倍。

一个完美的长期学习计划可以帮助你清楚地知道自己的学习应向哪个方向发展、应采取什么策略、制定什么措施、开始什么行动、如何安排时间、动用什么资源等，从而减少学习的盲目性和随意性，使学习变得紧张而有序。一个适合自己的学习计划必须具备下列几项条件：

- 明确的目标；
- 达成的方法；

- 清楚的阶段；
- 每阶段的具体成效。

兰德中学毕业时，他的父亲就发现他具有特殊的商业天赋：机敏果敢，敢于创新。但他缺乏社会阅历，尤其是缺乏知识。父亲与他长谈了一次，并和他一起制定了一个能帮助兰德成为一个商界精英的长期学习计划。这个计划将兰德的学习生涯分为四个阶段。

第 1 阶段：攻读理工科学士

通过在哈佛大学攻读最基础、最普通的机械制造专业，兰德具备了做商贸必备的专业知识，了解了产品性能、生产制造情况，培养了知识技能，建立了一套严谨的逻辑思维体系，还形成了脚踏实地的工作态度。

在这四年中，兰德还广泛选修了其他专业课程，如化学、建筑、电子等。这些知识为他后来的商业活动奠定了良好的基础。

第 2 阶段：攻读经济学硕士

通过在哈佛大学三年经济学硕士的学习，他了解了影响商业活动的众多因素，懂得了商业的社会地位和作用，掌握了经济学的基本知识。在这三年的学习中，他还认真学习了经济法，并将主要精力放在管理知识的学习上。

第 3 阶段：积累社会阅历

离开哈佛后，兰德并没有急着去经商，而是先做了五年政府公务员。五年的时间使兰德从一个稚嫩的青年成长为一个深谙世故的公务员，他广泛结交各界人士，建立起了一套关系网络。他非常善于利用这些网络来获得丰富的信息和便利条件。

第4阶段：掌握商情，熟悉业务

兰德辞去公务员的工作，应聘到了一家国际大公司。通过在这里两年的锻炼，在掌握了丰富的商情与商务技巧之后，他谢绝了公司的高薪挽留，自己开办了一家商贸公司，开始了梦寐以求的经商生涯。

兰德的这四个学习阶段共用了14年的时间，每个阶段目标明确，任务具体。由于他在制定计划之前，对自己将来的发展目标定位准确，每个阶段的学习都以总的目标所需要具备的素质作为出发点，科学规划，合理安排，因此，当计划完成后，兰德已经具备了成功商人所应具备的所有条件。当然，他的公司也经营得非常出色。

从兰德的长期学习计划中，我们可以了解到，制定了长期的学习计划，自己每年、每月甚至每天都有可以遵循的行动轨道，这条轨道会激发你更加主动地去学习。

第三，有了目标和计划，接下来要有学习的兴趣。无论做什么事情都要有兴趣。在兴趣的引导下，就会精神振奋、思维活跃、目

标专一、不知疲倦地执着追求。

第四，付诸行动。学习不是一句口号，不能纸上谈兵，要踏踏实实、认认真真去学。学习不是一蹴而就的事情，要有愿坐冷板凳的心理，深知“冰冻三尺，非一日之寒”。另外，不要找借口，不要抱怨没有时间，没有精力等。只有将目标和计划落实到具体的行动上，才能真正达到学习的目的。

第五，将“学习力”转化为工作中的“创造力”。学后必须有新发现，要思考它的价值所在，以及如何将其应用到实践中去，这才是学习的真正目的。一个人仅仅有“学习力”是不够的，只有形之于物的学习才是真正意义上的学习。

如果将一个人比作一棵大树，学习力就是大树的根，也就是人的生命之根。评价一个人在本质上是否具有竞争力，不是看这个人取得了多少成果，而是要看这个人具有多强的学习力。这就像我们观察一棵大树的生长情况一样，不能只看到大树郁郁葱葱、果实累累的美好外表，因为无论有多么美的外表，如果大树的根已经腐烂，那么眼前的这些繁荣只能是昙花一现。

视工作为带薪学习

工作中的大事小事都是学习契机，学习和工作是密不可分的。一个用心做事的员工应该学会在工作中学习，视工作为带薪学习，努力养成“干中学、学中干”的职业习惯。

对于绝大多数的员工来说，最现实可行的就是在工作中学习。工作中遇到问题时，就是学习的最佳时机。在实践中带着问题学，不仅能解决问题，还能进一步弄清背后的原理，这样学习得更牢固，也更实用。如果能养成“干中学、学中干”的职业习惯，学习和工作都不再是一种负累。

微软公司一贯倡导员工终生学习的理念。公司的学习理念是：70%的学习在工作中获得，20%的学习从经理、同事那里获取，10%的学习从专业培训中获得。比尔·盖茨面对爱学习的员工充满信心和希望地说：“我不是教育家，可我是学习者。而我的工作最让我乐此不疲的是，我周围环绕着其他热爱学习的人。”

GE公司极力推崇学习文化，其核心理念是：学习并迅速把学到的东西付诸实践的能力是公司的最大竞争优势。不断学习是杰克·韦尔奇管理哲学的支柱之一，他强调：不要狂妄自大，不要以为你什么都知道，其实你总能从他人那里学到东西，尤其要向你的竞争对手学习。

TCL的领军人物李东生曾经说过：“人一生的知识、经验和能力大部分都是在工作和学习中积累起来的，只要树立终生学习的决心，抱着谦虚诚恳的态度，具有学而不倦的精神，善于在工作中学，在书本上学，向同事学，向竞争对手学，就一定能不断提高自己，成就一番事业。”问起他如何排除压力时，他微笑着说：“要争取做到把工作当成一种‘带薪的愉快学习过程’。只有善于学习的人，才能化压力为动力；也只有善于学习的人，才有不断追求进步的愿望，

才能承担更大的责任，才会获得比别人更多的成功机会。”

因此，我们每个人都应该认识到，工作岗位就是大学，工作的过程就是学习的过程和自我知识积累的过程。只有将专业知识技能真正转化为经验，你的价值才能够被认可，能力才能得到进一步的提高。工作，就是带薪学习，你没有理由不好好工作，因为，在工作中学习的最大受益者将是自己。

卡莉·菲奥莉娜学过法律，也学过历史和哲学，但这些都不是她最终成为惠普公司 CEO 的必要条件。卡莉·菲奥莉娜并非技术出身，在惠普这样一家以技术创新而领先的公司，她只有通过不断学习才能脱颖而出。她说：“不断学习是一个 CEO 成功的最基本的要素。这里说的不断学习，是在工作中不断总结过去的经验，不断适应新的环境和新的变化，不断体会更好的工作方法和效率。我在刚开始的时候，也做过一些不起眼的工作，但我还是从自己的兴趣出发，找最合适的岗位。因为，只有我的工作与兴趣相吻合，我才能最大限度地在工作中学习知识和经验。在惠普，不只是我需要在工作中不断学习，整个惠普都有鼓励员工学习的机制，每过一段时间，大家就会坐在一起，相互交流，了解公司的动态，了解业界新的动向。这是保证大家紧跟时代步伐，并在工作中不断自我更新的好办法。”

卡莉·菲奥莉娜之所以能一步步走向成功，并最终从男性主宰的权力世界中脱颖而出，得益于她在工作中的不断学习。只有重视学习的人，才能积累更多的经验，才能在工作和生活中少走弯路，取得事半功倍的效果。

一个用心做事的员工，应善于发现和抓住学习的机会，不断提高自身的综合素质，一方面为企业创造价值，另一方面实现自身的价值和追求。

善于从失败中学习

成功不一定有道理，失败一定有原因。追随成功者的脚步不一定会成功，但如果能避开失败者的足迹，就可以减少失败的机会。

失败是一个过程，而非一个结果；是一个阶段，而非全部。毛主席告诫我们说："要向失败学习。"著名企业家麦克·戴尔说："我们一向把错误当成学习的机会，重点是要从所犯的错误中好好学习，才能避免重蹈覆辙。"

沃尔玛就有这样的规则："失败不必耿耿于怀，不要对自己过于严肃、过于伤感、过于羞辱。"美国还出版了《失败》杂志，日本成立了"活用失败知识研究会"，俄罗斯建立了"失败纪念馆"。正视失败，研究失败，咀嚼失败，向失败学习吧！只有从失败中总结经

验教训，消化和吸收这些养料，我们才能绕开陷阱，少走弯路，避免在同一个地方被同一块石头绊倒。

由于知识的局限，我们在工作中会经常遇到挫折，失败总是难免的。但只要认真总结失败，汲取教训，学习活用失败知识，就可以少走弯路。只有牢记“吃一堑长一智”的至理名言，以最快速度审时度势、反省自己，才有可能走向成功。

日本八佰半集团原总裁和田一夫，在遭遇破产后，陷入贫困生活，从过去拥有一幢 30 个房间的海景别墅到租住一室一厅，从过去乘坐豪华型劳斯莱斯汽车到挤公交车，他承认失败，又不甘于失败，他把自己比喻成一只“不死鸟”，要从失败的废墟上重新展翅。他破产那年已 68 岁，但他积极对待每一天，并抓住一个偶然的机会，和一位只有 27 岁的 IT 青年合作，办起了软件公司。一老一少，拼搏年余，实现了公司股票上市。和田一夫说当初八佰半集团上市花了 30 年工夫，而这次只用了 19 个月。和田一夫的可贵之处是，他经得起重挫，即使归零从头再来也不懈追求进取。如今，谁也不会说和田一夫是一位失败者。

失败是金，失败是一笔特殊的“存款”。我们要把失败和成功都当作自己的财富一起来关注。多多向失败学习，才能增强自己抗风险的能力，在自己的职业生涯中才能一路走好、走稳。

道斯·洛厄尔是毕马威公司美国加州分公司的超级员工之一。他在自己的岗位上创造了辉煌：连续五年工作无丝毫误差，获得超过500位客户的极力称赞，并在公司中获得了同事与主管的一致认同。但这一切的获得不是凭空而来的，而是在经过一系列失败后，自己不断总结、学习而最终成功的。

洛厄尔刚加入公司时，对公司的运作情况还不是很清楚。刚开始他想得很美好，认为不过就是算算账而已，然而接下来的一系列失败让他认识到事情绝不是这么简单。在他开始上班的第一个月，他交给部门经理的一张报表就出现了一个相当大的失误：原来在一项计算中，存在一个他没有使用过的计算公式，错用了这个计算公式让他的结果出现了很大误差。部门经理让他重新做这张报表。洛厄尔对这第一张报表的失败非常重视，他认识到自己的专业知识上还有很多的欠缺。于是他从这个计算公式入手全面系统地重新学习了相关知识，并成为这方面的专家。但是并不是说从这以后他就再没有遇到过失败，恰恰相反，他仍然遇到了各种各样的失败。但是，他已经养成了从失败中学习的习惯：与客户面谈失败之后，他从中学习经验教训，最后成为一个与客户交流的高手；第一次开发新的客户，对方并不接受，通过总结失败教训，他最后做到了一个人开发了分公司15%的客户……这一切的成就都来自他不断地向失败学习。

“失败是成功之母”并不是一句空话。一个真正善于学习的人，不仅要学习正面的成功事例，还要懂得从失败中学习。失败能够给我们提供很多有价值的东西：一些宝贵的资料和信息；磨炼你的性格、挖掘你的潜力；使自己更容易获得帮助。如果能够从失败中吸取教训，积累经验，就能转败为胜，由失败走向成功。

养成从失败中学习的习惯，你的每次失败便可以说是下一次成功的开始。

养成终身学习的习惯

21 世纪是知识爆炸的时代，任何人都不可能一劳永逸地拥有足够的知识，而需要终身学习。终身学习是职业发展的必由之路。

学习是精神生活的重要组成部分，也是人生永恒的主题。荀子认为学习永无止境，只有生命完结了，学习才能停止。近代著名教育家陶行知先生一贯主张“活到老，干到老，学到老，用到老”。毛主席学识渊博、智慧过人，这与他一生勤奋好学是分不开的。直到 1976 年 9 月逝世前夕，其卧室的床上、桌子上、书架上还摆放着夹有纸条或翻开放着的《鲁迅全集》，这套书伴随伟人走完了生命的最后路程。

古人云：“吾生而有涯，而知也无涯。”当今时代，世界在飞速

变化，新情况、新问题层出不穷，知识更新的速度大大加快。人们要适应不断发展变化的客观世界，就必须把学习从单纯的求知变为生活的方式，努力做到活到老、学到老，养成终身学习的习惯。

在美国东部一所规模很大的大学毕业考试的最后一天。在一座教学楼前的阶梯上，有一群机械系大四的学生，他们有几个说自己已经找到了工作，其他人则在讨论他们想得到的工作。怀着对四年大学教育的肯定，他们觉得自己有能力征服外面的世界。

他们知道，即将进行的毕业考试是轻而易举的事情。教授说，你们可以带需要的教科书、参考书和笔记，只是考试时不能交头接耳。他们满心欢喜地走进教室。教授把考卷发下来，学生见了都眉开眼笑，因为试卷上只有五道论述题。

三个小时过去了，教授开始收考卷。此时，学生们似乎不再信心满满，脸上露出了不安的表情。教授看着学生们担忧的面孔，问道："有谁把五个问题全答完了？"

没有人举手。

"有几个答完了四个？"仍旧没有人举手。

"三个？两个？"

学生们在座位上不安起来。

"那么一个呢？一定有人做完了一个吧？"全班学生仍是保持沉默。

教授放下手中的考卷说：“这正是我预期的。我只是要加深你们的印象，即使已经完成四年的学校教育，但仍旧有许多有关工程的问题是你们不知道的。这些你们不能回答的问题，在日常操作中却是非常普遍的。”

教授带着微笑接着说：“这个科目我都会给你们及格，但要记住，虽然你们是大学毕业生，但你们的学习才刚刚开始。”

学校毕业不再是个人学习的终结，而是另一种学习的开始。一位社会的高层领导说：“无论你现在持有什么样的文凭，它仅仅是你的学历凭证，不是你的学识凭证，更不是你见识的凭证和创新能力的凭证，谁在完成了学历教育后给自己的学习画上句号，谁就可能被淘汰出局。”

著名经济学家厉以宁曾指出，在知识不断更新，特别是在今天技术创新不断加速的时代，我们一定要知道终身学习的意义，舍得付出学习的投入。优秀的员工，不仅需要尊重知识、热爱知识，更需要愿意学习、善于学习和终身学习。也只有不断学习、养成终身学习的习惯，才能与时俱进，把工作做得出色，并最终成就卓越。

下面是一些养成终身学习习惯的建议，希望能对你有所帮助。

随时携带一本书

无论你是花了一年或一周才读完一本书，都无所谓。随身带着它，当你有时间的时候就努力去阅读它。养成阅读的习惯，每天只

需挤出来十几分钟，一周就能读一本，那么一年至少就能读 50 本。

建立一份“要学什么”的清单

就像建立一份任务清单一样，给自己列一份“要学什么”的清单。把你想要学习的知识领域，无论是学一门新语言或阅读一套励志书籍等，统统列进去。

寻找明智的朋友

花更多的时间与那些善于思考的人在一起。因为他们不仅聪明、智慧，还愿意投入更多时间去学习新的知识。他们的好习惯也会慢慢影响你，而且与他们分享知识会使你进步更快。

引导自己的思想

孔子曰：“学而不思则罔，思而不学则殆。”通过一味地读书获取知识是不够的，你要在阅读中思考。把你所思所想记录下来，与你的朋友们交流。

实践才是硬道理

把学到的知识运用自如才是关键。例如，学一本编程的书和写一个相同的程序，是两码事。又如，学习绘画理论也并不能说明你会画画。所以，不要做“纸上谈兵”之人，实践才是硬道理。

寓学于教，寓教于学

把学到的知识教给别人，对自己也是一种学习上的巩固。

进行小组学习

加入小组学习活动，或者参与课外的活动，同样可以扩展知识，还能提高社会经验。

把先入为主的观念忘掉

杯子满了就无法再倒水了。学了太多的理念，读了太多的书，也就意味着自我的新想法产生的机会变少了。把一些先入为主的理念忘了，寻找那些能改变你的世界观的想法，使你产生共鸣。

开始的一个项目

列出一些你不知道该从何做起的事情。强迫去学习使自己从中发现乐趣，虽然具有挑战性，但也是行之有效的方法。如果你不懂计算机，不要害怕，赶快学习。如果你认为自己是个卓越的艺术家，那为什么不画一幅让人惊叹的作品呢?

跟随你的直觉

终身学习有时就像在荒野中漫游。你并不明白自己在期望什么，心中也未必存在一个明确的最终目标。这时就让直觉来指引你，一时的乐趣若得以长久未必是件坏事。

早上的 20 分钟

就像学校的早自习，把早上的前 20 分钟设定为学习时间。不要把它推迟，因为某些紧急活动很可能就会把它给挤掉了。

体验学习带来的成就感

例如，你自学了一些基本的编程。当别人需要外界帮助才能完成项目时，你却可以独立完成。能够利用你自己的学习成果，这将使你自豪。

把学习作为生命里的首要任务之一

基本上是没有外部推动力去使你学习。学习的渴望应该来自你自己。一旦你决定把终身学习作为一种习惯，你就应该把它作为你生命里的首要任务之一。

用心规划职业生涯——许自己一个明天

尼采说：“如果人生没有意义，我就给人生一个意义，用自己的双手去创造一个有意义的人生。”职业生涯就好比一次旅行，而职业规划将使你的“旅途”丰富而有意义。

职业生涯规划，就是根据自己的实际工作能力和专业知识，设计一个自己将要为之奋斗的目标。亚里士多德曾经说过：“人是一种寻找目标的动物，他生活的意义仅仅在于是否正在寻找和追求自己的目标。”因此，没有目标、没有规划的职业生涯是很难成功的。

找到你的职业锚，明确“我是谁”

无论是长期旅行还是短期旅行，出发之前我们都会做一番认真的策划和准备。而面对长达 30 年、40 年，有时甚至 50 年的职业生涯之旅，你可曾用心规划过吗？

“职业锚”的概念是由美国在职业生涯规划领域具有“教父”级地位的 E·H·施恩教授提出的。职业锚的实际作用，就是引导人们

选择和发展自己的职业，对自己的天资和能力、动机和需要及态度和价值观进行清楚的了解，然后考虑自己喜欢什么工作、适合什么工作及如何做出职业选择。围绕自己的职业倾向，确定自己最佳的职业奋斗目标，并为实现这一目标做出行之有效的安排。

成功的人生始于正确的定位。如果你选对了职业，这辈子可能顺风顺水，事业有成；若选错了职业，也许会毁掉本该有所作为的人生，碌碌无为。

曾在网络上看到的一个网名叫“嘉实股人”的网友发布的一篇感文，题目是“我out了，一步错，步步错”。其原文如下。

“我 out 了！”这是我参加完前天的国贸春季招聘会后的最大感想。我向浙江一家汽车公司申请了机械工程师的职位，还向重庆一家汽车制造公司申请了同一职位，没想到当场就被淘汰了，尽管我有专业背景，但没有机械方面的工作经历，我不是他们要找的人。我已经毕业六年了，原本是学机械专业的，一开始读大学就非常迷茫，日子过得浑浑噩噩，对于自己将来的工作一点儿想法也没有。毕业后我先后从事过医药、空调、摩托车等产品的销售，也做过工厂的产品检验员，东跳西跳地换了四次工作，至今依旧没有稳定下来。目前做的工作与我学的专业无关，感觉很吃力。最近想碰碰运气再换个工作，没想到当场就被拒绝了！我曾是名牌大学的高才

生，大学期间各门功课都优秀，还是学生会主席，怎么出了校门就这么难！看看我下面写的“打油诗”，就知道我现在的心情有多糟了。

十年寒窗苦读，涉足职场却糊里糊涂；

应聘惨遭失败，大把证书却毫无用处；

工作繁重枯燥，每天重复哪里有出路；

卧槽实不心甘，屡屡跳槽却处处受阻；

马上就要“奔三”，路在何方仍处迷途。

我好像被悬挂在半山腰，一脚蹬空，终将一败涂地！我该怎么办呢？

人人都说“三十而立”，意思是 30 岁的人应该能依靠自己的本领独立承担自己应担负的责任，并已经确定自己的人生目标与发展方向。“奔三”的“嘉实股人”还处在人生和职业的迷途中，工作六年后还在原地打转，就像大海中的航船、高空中的飞机，没有目的地，即使走得再远、飞得再高，最终还是要回到原点。

在他苦恼的背后，便是“职业锚”的缺失，是职业定位的摇摆不定。像他这样一个没有规划的职业生涯，也就是说没有找到自己的“职业锚”，显然是很容易失败的。

职业锚可以指导、约束或稳定个人的职业生涯，它是人内心深层次的价值观、能力和动力的整合体，体现了“真实的自我”。

通常来说，影响一个人职业锚形成的因素包括个人工作经历与

经验、个人需求与动机、个人的人生观与世界观、后天的家庭和社会环境等因素。另外，职业发展过程中的自我认知可能会促进或制约一个人的职业决策。通过工作经验的积累而形成的职业锚，不仅反映个人的价值观与才干，也能反映个人进入成年期的潜在需求和动机。个人抛“锚”于某一职业的工作过程，实际上就是个人自我真正认知的过程，认识自己具有什么样的能力、才干，并找到自己长期稳定的职业贡献区，从而决定自己的职业选择。所以，一个用心做事的员工，在进行职业规划前，必须全面认识自己，知道“我是谁”，找到属于自己的职业锚。

想知道“我是谁”，你要问自己几个问题。

- 我喜欢做什么（主要包括职业兴趣、职业价值观等）？
- 我适合做什么（主要包括职业性格、气质、天赋才干、智商、情商等）？
- 我擅长做什么（主要包括职业能力倾向，如语言表达、逻辑推理、数字运算等）？
- 我能够做什么（主要包括自己掌握的专业知识、技能和工作经验等）？

通过以上几个问题，可以更好地了解自己，找到属于自己的职业锚，从而更加合理、准确、科学地确定自己的职业定位和规划自己的职业生涯，最终取得成功！

找到职业锚之前，你只不过是自己事业之舟的水手！

找到职业锚之后，你才真正是自己事业之舟的摆渡人！

如果你没有找到自己的职业锚，那现在就着手寻找吧！

确立职业目标，让心灵先到达那个地方

俗话说“磨刀不误砍柴工”。一个用心做事的员工，在全面了解自己适合做什么，应该做什么，能做什么之后，应尽早确定自己的职业目标。让心灵先到达那个地方，周身就有了一股神奇的力量——接下来，你就只需沿着心灵的召唤前进就可以了。

当初步确定自己的职业锚后，下一步就应该进行职业定位和设定职业目标。如果没有目标，在工作中则很容易失去方向，甚至放弃已有的努力。如果目标不准确，我们将会多走很多弯路，甚至会出现南辕北辙的遗憾和尴尬。

哈佛大学有一个非常著名的关于目标对人生影响的跟踪调查。调查的对象是一群智力、学历、环境等条件都差不多的大学毕业生。调查的结果是这样的：

27%的人，没有目标；

60%的人，目标模糊；

10%的人，有清晰但比较短期的目标；

3%的人，有清晰而长远的目标。

以后的25年，他们开始了自己的职业生涯。

25年后，学校再次对这群学生进行了跟踪调查。结果是这样的：

3%的人，25年间他们朝着一个方向不懈努力，几乎都成为社会各界的成功人士，其中不乏行业领袖、社会精英；

10%的人，他们的短期目标不断实现，成为各个领域中的专业人士，大都生活在社会的中上层；

60%的人，他们的生活与工作安稳，但都没有什么特别的成绩，几乎都生活在社会的中下层；

剩下27%的人，他们的生活没有目标，过得很不如意，并且常常抱怨他人，抱怨社会，抱怨这个“不肯给他们机会”的世界。

其实，他们之间的差别仅仅在于25年前，他们中的一些人知道自己到底要什么，而另一些人则不清楚或不很清楚。

人人都向往过好日子。实际上，想要美好的“大生活”，首先要规划大目标，其中对目标的坚持是梦想成真的保障之一。石油大王洛克菲勒曾经说过，如果你打定主意要做一件事情，那么宇宙万物都会帮助你的。

里根生长在一个极其普通的家庭，父亲是个皮鞋推销员，全家四口人只靠父亲一人的工资维持生活。在里根上小学时，

父亲又被解雇，家里快到了山穷水尽的地步。这种家庭环境培养了他独立的意识，他知道家里艰难，从不向父亲伸手要钱。为了继续上学，13 岁的里根每周六下午和周日都去附近的建筑工地当临时工，搬砖、推土、运水泥，积攒学费。周日干 10 小时才挣 35 美分。他饿了啃面包，渴了喝自来水。别的同学在看电影、旅游，而他却在工地上流汗。他曾做过公园里的业余救生员，还在学校食堂里刷碗、洗盘子、扫地。在中学和大学期间，他完全是靠半工半读走过来的。生活的艰辛磨炼了里根的意志，培养了他的信心，也使他产生了出人头地的强烈愿望。

21 岁的里根完成了在尤里卡学院的经济学和社会学的大学课程。在他成为总统之前，他还做过救生员、报社专栏作家、电影演员、电视节目演员和励志讲师，他只是一个很普通的人，但他立志要当总统，并相信一定可以成为总统。经过 18 年不屈不挠的努力，经过一次次竞选的失败，终于在 69 岁（这是个大多数人都在享受悠闲退休生活的年龄）时成为美国历史上年龄最大的总统。他是第二次世界大战结束后第一位任满两届的美国总统，他也是 20 世纪 80 年代世界舞台上的风云人物。当他离开白宫时，支持率之高创下美国历届总统之最。

有目标的人可以不停地向前奔跑，克服种种艰难困苦，实现自

己的理想。美国第40任总统——罗纳德·里根就是这样一个充满自信、有远大抱负和目标规划的人。他靠着不懈的努力与奋斗，战胜种种艰难和困苦，他的名字被铭刻在世界历史的长卷上。

20世纪50年代，美国洛杉矶郊区有一位清贫的农家少年。每当闲暇时，他总要拿出祖父在他8岁那年送他的生日礼物——一幅已被摩挲得卷边的世界地图。他的目光一遍遍浏览着地图上标注的城市，思绪也随之纵横驰骋。

15岁那年，这位少年写下了他气势不凡的计划——一生的志愿："要到尼罗河、亚马孙河和刚果河探险；要登上珠穆朗玛峰、乞力马扎罗山和麦金利峰，驾驭大象、骆驼、鸵鸟和野马；探访马可·波罗和亚历山大一世走过的道路；主演一部《人猿泰山》那样的电影；驾驶飞行器起飞降落；读完莎士比亚、柏拉图和亚里士多德的著作，谱一部乐曲，写一本书；拥有一项发明专利；给非洲的孩子筹集100万美元捐款……"

他洋洋洒洒地列举了127项人生的宏伟志愿，并从此开始了将梦想转变为现实的漫漫征程。那是一场壮丽的人生跋涉，也是一场异常艰难的生命之旅。一路风霜雨雪，一路意气风发。一个个近乎空想的夙愿，变成了活生生的现实。到2001年1月为止，他在经历了死里逃生和难以想象的艰难困苦后，已经完成了108个目标。

他就是著名的探险家约翰·戈达德，也是英国皇家地理学会的会员和纽约探险家俱乐部的成员。有人惊讶地问他是凭借着怎样的力量，把那么多的艰辛都踩在了脚下，把那么多的险境都变成了攀登的基石？约翰·戈达德微笑着回答："我总是让心灵先到达那个地方，随后，周身就有了一股神奇的力量——接下来，就只需沿着心灵的召唤前进就可以了。"

"让心灵先到达那个地方。"实践证明，任何一个有成就的人，无不是在不同历史阶段实现自己目标的过程中，即实现自己职业生涯计划中成为名家的。

贸易巨子 J·C·宾尼说过这样一句话："一个心中有目标的普通职员，会成为创造历史的伟人；一个心中没有目标的人，只能是个平凡的职员。"我们要把目标定成远处山冈上的一棵树，虽然脚下没有一条笔直的大道通向那棵树，但只要不放弃，只要坚持努力，就一定能走出一条路，到达那棵树，摘取成功的果实。

设计职业发展路线图，一步一个脚印地去完成

不管你的目标有多艰难，现实和理想之间的相差有多远，只要自己有恒心，有切实可行的计划，并一步一个脚印踏踏实实地去完成，就一定能实现自己远大的理想。

向目标挺进的过程，有可能是一个职业长跑的"马拉松"，或许

会懈怠，或许会放弃。同样，在现实中，很多人做事之所以会半途而废，这不是因为实现目标的难度较大，而是觉得成功离自己太远。所以，在制定目标时，应该把职业生涯的最终目标分解成一个个的阶段性目标。这样的话，只要持之以恒，执着地实现一个个目标，职业生涯的总目标也一定能够实现。

1984年，在东京国际马拉松邀请赛中，名不见经传的日本选手山田本一出人意料地夺得了世界冠军。当记者问他凭什么取得如此惊人的成绩时，他说了这么一句话："凭智慧战胜对手。"

当时许多人都认为这个偶然跑到前面的矮个子选手是在故弄玄虚。马拉松比赛是体力和耐力的运动，只要身体素质好又有耐性就有望夺冠，爆发力和速度都还在其次，说用智慧取胜确实有点勉强。

两年后，意大利国际马拉松邀请赛在意大利北部城市米兰举行，山田本一代表日本参加比赛。这一次，他又获得了世界冠军。记者又请他谈经验。

山田本一性情木讷，不善言谈，回答的仍是上次那句话："凭智慧战胜对手。"这回记者在报纸上没再挖苦他，但对他所谓的智慧迷惑不解。10年后，这个谜终于被解开了。他在他的自传中是这么说的：每次比赛之前，我都要乘车把比赛的线路仔细地看一遍，并把沿途比较醒目的标志画下来，比

如第一个标志是银行，第二个标志是一棵大树，第三个标志是一座红房子……这样一直画到赛程的终点。比赛开始后，我就以百米的速度奋力地向第一个目标冲去，等到达第一个目标后，我又以同样的速度向第二个目标冲去。40 多公里的赛程就被我分解成这么几个小目标轻松地跑完了。起初，我并不懂得这样的道理，我把目标定在 40 多公里外终点线上的那面旗帜上，结果我跑到十几公里时就疲惫不堪了，我被前面那段遥远的路程给吓倒了。

当确定自己的职业目标和职业定位后，下一步就应该围绕职业目标和职业定位，设计合理的“职业发展线路图”。职业生涯发展路线是指一个人选定职业后选择从什么途径去实现自己的职业目标。

发展方向不同，要求也不同。这就如登山，要达到山顶的目标，就要选择最佳的登山路线与方式。人们常说条条大路通罗马，讲的是道路多、选择多、办法多的道理。可是，那么多道路到底哪条是到罗马最近、最好走的路？这就是实现目标中的路线选择问题，选择了捷径好路，就易于进入职业发展的快车道，否则，就会耽搁在路上。而且，没有职业发展路线的蓝图，就容易走错路、走弯路、走回头路，这直接影响我们的心情和成就，导致我们的努力、动力、能力不能直接作用于目标，就会产生资源、时间、精力的浪费，在无形中延长了我们成功的期限。因此，在职业目标确定之后，必须对职业生涯路线进行选择，以使今后的学习和工作沿着职业生涯路

线和预定的方向发展。

四十多年前，一个十多岁的穷小子，自小生长在贫民窟里，身体非常瘦弱，但在他日记里写着长大后要做美国总统。如何能实现这样宏伟的抱负呢？年纪轻轻的他，经过几天几夜的思索，制定了这样一系列连锁目标。

做美国总统首先要做美国州长——要竞选州长必须得到雄厚的财力后盾的支持——要获得财团的支持就一定要融入财团——要融入财团最好要娶一位豪门千金——要娶一位豪门千金必须成为名人——成为名人的快速方法就是做电影明星——做电影明星前要练好身体，练出阳刚之气。

按照这样的思路，他开始步步为营。某日，当他看到著名体操运动主席库尔后，他相信练健美是强身健体的好办法，因而萌生了练健美的念头。他开始刻苦而持之以恒地练习健美，他渴望成为世界上最结实的壮汉。三年后，借着发达的肌肉，他成为健美先生。

在以后的几年中，他囊括了欧洲、世界、全球、奥林匹克的“健美先生”称号。22岁时，他踏入了美国好莱坞。在好莱坞，他花了十年时间，利用在体育方面的成就，一心去表现坚强不屈、百折不挠的硬汉形象。终于，他在演艺界声名鹊起。当他的电影事业如日中天时，女友的家庭在他们相恋九年后，也终于接纳了这位“黑脸庄稼人”。他的女友就是

赫赫有名的肯尼迪总统的侄女。

婚姻生活恩爱地过去了十几个春秋。他与太太生育了四个孩子，建立了一个典型的“五好”家庭。2003 年，年逾 57 岁的他，告老退出了影坛，转为从政，成功地竞选成为美国加州州长。他的下一个目标就是美国总统。

他就是阿诺德·施瓦辛格。

从这个职业规划案例可以看出：职业规划制定得越早、步骤越详细，越能早日实现自己的梦想。常言道，机会总是光临有准备的人。正确绘制你的职业发展路线图，并一步一个脚印、踏踏实实地去完成，就一定能实现自己远大的理想。

“我的人生我做主”，做自己事业的“摆渡人”

“每个人都有自己的一片土地，需要自己耕耘。”一个用心做事的员工，在自己事业的这片土地上，应该心怀“我的地盘我做主”的理念，把命运攥在自己手里，做自己事业的“摆渡人”。

“人生似海，命运如舟，机遇如波涛般起伏不定。”对于平凡的人们来说，在传统社会中，能力的高低很大程度上就决定了命运之舟能走多远。但鲤鱼尚可跳龙门，咸鱼也有翻身时，如果你能抓住

机会，就能改变你的人生，你能造就一个新的自己。

有三个书生上京赶考。第一个走到黄河边，当时正发大水，四周人家都逃难去了。他在河边找了很久，只看到一条小船，虽然船桨俱在，但他不会划船。书生守在船边等待，心想遇到会划船的人，带他一程，以过难关。三天三夜过去了，书生尚未等到有会划船之人，带来的干粮已经吃完，冷风萧萧。但他又不愿意放弃上京之路，于是坐到船上，缩成一团，继续等待。很不幸，这个书生还没等到会划船的人就死在河边的船上。

两个月后，第二个书生也来到这里，只看到白骨一具，小船一只，四处渺无人烟。他也不会划船，于是也等在船边。

两天之后，第三个书生也到了这里，他也不会划船。

两人四目相视，第二个书生已经冻得脸紫嘴青。

第三个书生思索了一番，将船推到水边，拿起船桨。

第二个书生惊道："你会划船？"

第三个书生答道："从未划过。"

第二个书生更惊："那如何渡河？"

第三个书生说道："可以一试，你是否上来？"

第二个书生已经冻了两夜，虽然危险万分，胆战心惊，但还是爬上了船。

黄河水也不过数百米宽，虽然不会划船，练习了两个时

辰，第三个书生已经掌握了一些技巧，又经过一番努力，终于把船划到了对岸。

第二个书生千恩万谢："多谢！多谢！如果没有你我就死定了。"

第三个书生道："命运掌握在自己手中，与其在岸边等死，不如自己一试，搏一把！"

现实中这样的例子比比皆是。这些人一方面怨恨自己怀才不遇，另一方面不主动寻找成功的机会，不懂得好好规划自己的人生之路。

很多人的事业就像一艘船在水上漫无目的地漂流，即使这样漂流了 10 年、20 年、30 年，仍然不知道该去的方向。直到有一天，当他们突然遇到了瀑布被激流冲下的时候，他们才惊觉自己失去了方向，才开始拼命地划，希望能够挽回，但为时已晚。

一个用心做事的员工，如果想使自己的职业生涯更顺利，更有价值，那么，从现在开始，把命运紧握在自己手中，做自己事业的摆渡人。

在有职业目标和职业发展路线图之前，你的事业之舟只能在社会的海洋中随波逐流，随时有被巨浪掀翻的可能，而有了明确、合理的职业生涯规划后，你的事业之舟才能扬帆起航。航行和漂泊的区别在于：漂泊没有方向，没有目的地，而航行有明确的方向，也知道确切的目的地，还有很重要的一点，那就是航行的抗风险能力要强得多，因为航行有很明确的"线路图"，可以避开"旋涡"、"礁

石”等，使自己的“旅途”一帆风顺！

马努杰是一名平凡的推销员。但是，他有着一个不平凡的纪录，即曾经在47年的职业生涯中，为207家公司工作。他的这个纪录已经成为职业生涯规划的一个案例，即“马努杰死亡回旋梯”，平均一年换5次工作，或者说是平均两个月就被辞退或跳槽一次。

马努杰不了解自己的优劣势，不清楚自己适合的工作环境，缺乏必要的职业技能，这些是悲剧出现的核心原因。事实上，在实际工作中，类似的“马努杰现象”并不少见。由于缺乏科学的职业规划，频繁跳槽的人不在少数，而有的人跳槽只是为了换环境，承受不了当前的工作压力，也就是说，有相当一部分人跳槽是没有明确目的和计划的。其中，最危险的莫过于在一次次的跳槽中，让自己在以往的职业生涯中好不容易积蓄起来、沉淀下来的“职场能量”一次次地“归零”。而且频繁跳槽会使人心浮气躁，不能安心工作，最终会因为碌碌无为而遭到淘汰。一个用心做事的员工，一定不要频繁“跳槽”。如果为了职业生涯目标需要这么做，那么一定要“跳高”。

如果还没有找到自己的职业锚，现在就着手寻找吧！对于职业生涯规划来说，只要开始，永远不晚。在职业生涯发展的道路上，重要的不是你现在所处的位置，而是你迈出下一步的方向。当你处

在成功的巅峰时，如果方向错了，多走一步有可能就是万丈深渊；当你处在失败的谷底时，如果找对了方向，每走一步都有无限希望。所以，用心做事的员工，一定要找准自己的职业定位，然后朝着这个目标坚定不移地前进。

参考文献

[1] 马妍姝．把工作放在心上 把心放在工作上[M]．北京：中国电力出版社，2011.

[2] 邵宏彬．这样的员工最受欢迎[M]．北京：新世界出版社，2010.

[3] 宋晓明．五星级员工[M]．广州：广东经济出版社，2010．

[4] 孙一方，成杰．是企业成就了你[M]．北京：中国华侨出版社，2010．

[5] 张文隆．当责[M]．北京：清华大学出版社，2008．

[6] 邱庆剑．忠诚胜于能力[M]．北京：机械工业出版社，2005．

[7] 叶黔达，丁业伟．职业道德[M]．成都：电子科技大学出版社，2000．

[8] 牟家和．为什么要学习[M]．北京：经济管理出版社，2006．

[9] 史蒂芬·迪夫．学习力[M]．常桦，译．延吉：延边人民出版社，2003．

［10］倪安东．拿出你的激情[M]．北京：中国长安出版社，2007．

［11］梁子．员工工作准则[M]．北京：中华工商联合出版社，2005．

［12］钟希武．谋取高薪从敬业做起[M]．北京：清华大学出版社，2007．

［13］林恩·莱夫利．不再拖拉[M]．唐艳军，等译．北京：中信出版社，2002．